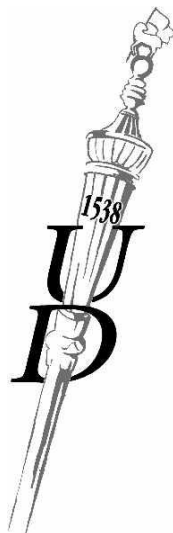


**DEBRECENI EGYETEM**  
**Természettudományi és Technológiai Kar**



**Városok, mint a globális gazdaság irányító és ellenőrző központjai**

Habilitációs cikkgyűjtemény

**Dr. Csomós György**

Debreceni Egyetem  
Műszaki Kar  
Építőmérnöki Tanszék

**Debrecen, 2015**

## Tartalom

	Ábrák és táblázatok jegyzéke.....	2
	Bevezetés.....	3
1	Az irányadó elméletek közül melyek azok, amelyeknek nélkülözhetetlen eleme a multinacionális vállalatok által közvetített globális irányítás és ellenőrzés funkció, és ez hogyan befolyásolja a városról, mint a világgazdasági rendszer szereplőjéről alkotott képet?.....	4
1.1	A világváros hipotézis.....	4
1.2	Gazdaságpolitikai paradigmaváltás az 1980-as években.....	6
1.3	A globális város koncepció.....	7
1.4	A város, mint területi egység lehatárolása a világváros hipotézis és a globális város koncepció szerint.....	8
2	Milyen világgazdasági, politikai és társadalmi változások indokolják a globális város koncepció aktualitásának felülvizsgálatát?.....	10
2.1	Politikai és gazdasági változások a 20. század végén: egy új gazdasági világrend születése.....	10
3	Kimutatható-e az irányítás és ellenőrzés funkció empirikus analízise alapján szignifikáns eltérés a globális város koncepcióban meghatározott városhalmazhoz képest, illetve a globális gazdaságirányításban kimutatható-e bármilyen elmozdulás a feltörekvő gazdaságok irányába?.....	13
3.1	A globális irányítás és ellenőrzés: visszatérés a gyökerekhez.....	13
3.2	Az irányítás és ellenőrzés funkció empirikus vizsgálata: Adatok és módszerek.....	14
3.2.1	Adatok.....	14
3.2.2	A kettős jegyzésű vállalatok kérdése.....	15
3.2.3	Területi demarkáció.....	16
3.2.4	Módszer.....	17
3.3	A városok globális irányító és ellenőrző funkciójának változása 2006 és 2014 között.....	18
3.4	Következtetések.....	25
4	Mely városok válhatnak a formálódó új gazdasági világrend központjaivá?.....	26
4.1	Kelet-Ázsia: Peking.....	26
4.2	Észak-Amerika: San Francisco–San José.....	28
4.3	Európa: Párizs–London.....	29
	Felhasznált irodalom.....	32
	A témában megjelent fontosabb közlemények.....	38

## Táblázatok

1. táblázat	A globális városhierarchia élén álló városok néhány meghatározó szerző szerint.....	5
2. táblázat	A Friedmann-féle világváros hierarchia.....	6
3. táblázat	A fontosabb elméleti megközelítések taxonómiája.....	8
4. táblázat	A GICS szektorok és a szektorokba tartozó cégek jellemző összesített paraméterei (2014).....	15
5. táblázat	A Forbes „The Global 2000” által rangsorolt kettősjegyzésű vállaltok.....	16
6. táblázat	A vezető országok fontosabb adatai 2006-ban és 2014-ben.....	20
7. táblázat	A vezető városok cégközpontjainak száma 2006-ban és 2014-ben.....	21
8. táblázat	A vezető városok IEI értéke 2006-ban és 2014-ben.....	23
9. táblázat	A vezető városok összesített IEI értékét meghatározó iparszektorok és IEI értékük.....	27

## Ábrák

1. ábra	A New York-Newark-Bridgeport, NY-NJ-CT-PA Combined Statistical Area Forbes „The 2014 Global 2000” cégközpont-városai (2014).....	17
2. ábra	A cégközpontok számának változása a vezető városokban 2006 és 2014 között.....	22
3. ábra	Az IEI érték változása a vezető városokban 2006 és 2014 között.....	24

## Városok, mint a globális gazdaság irányító és ellenőrző központjai

„A világváros legjellemzőbb tulajdonsága a globális irányítás funkciója, és ez adja a kiemelkedő geopolitikai sajátosságát” (King, 1990: 26).

### Bevezetés

Az 1960-as években az Egyesült Királyságból indult ki az a városkutatási irányzat, amelynek követői a városokat nem önálló entitásokként vizsgálják, illetve nem a morfológiai, vagy a demográfiai megközelítés szemszögéből, hanem a globális gazdasági rendszerben betöltött funkciójuk alapján. Az irányzatot Sir Peter Hall brit várostervező, geográfus indította útjára akkor, amikor egy korábban már létező, de elvont fogalmat objektív tartalommal ruházott fel (Hall, 1966). Megszületett, vagy inkább újjáéledt a *világváros* definíció, és ezzel együtt megszületett a világváros kutatási irányzat is. Természetesen az azóta eltelt mintegy félévszázadban a világváros fogalom sem maradt érintetlen – elsősorban John Friedmann (1986) világváros hipotézisének köszönhetően –, és a globális gazdasági változásokat követve átalakult a kritériumrendszere is. Az 1980-as végétől, az 1990-es évek elejétől már újabb megközelítések és definíciók is születtek, amelyek közül a legismertebb a Manuel Castells (1989) által megalkotott *információs város*, illetve a Saskia Sassen (1991) nevével fémjelzett *globális város*. Bármelyik elméletről legyen is azonban szó, létezik egy univerzálisnak tekinthető közös elem, amelynek jelentőségét a kutatók vagy mindenképp felé helyezik, vagy lehetőség szerint kibővítik. Ezt a közös elemet a multinacionális vállalatok (MNC), vagyis a globalizáció legfontosabb közvetítői jelentik. A multinacionális vállalatok gyakorolják ugyanis a globális gazdasági kontrollt (Dunning & Lundan, 2008; Vitali, 2011), tevékenységükkel befolyásolják a nemzetgazdaságok és a világgazdaság működését, amelyre a nemzetállamok sokszor már csak utólag képesek reflektálni. A multinacionális vállalatok a szervezetük irányítását végző döntéshozó központjaikat roppant eltérő szempontok szerint helyezik el a világ megannyi városába, sokszor természetesen olyanokba is, amelyeknek a vállalatokhoz alapvetően semmi köze. Egyes városok esetében azonban a vállalatközpontok átlagon felüli koncentrációt mutatnak. Ezek a városok nem feltétlenül felelnek meg a világvárosok/globális városok Friedmann-i/Sassen-i kritériumainak, viszont a multinacionális vállalatokon keresztül hatással vannak a világgazdaság működésére.

Jelen tanulmányban a globális gazdaság irányító és ellenőrző központjainak (command and control centres) közel egy évtizedes evolúcióját követem nyomon, és a következő kérdésekre keresek választ:

- 1) Az irányadó elméletek közül melyek azok, amelyeknek nélkülözhetetlen eleme a multinacionális vállalatok által közvetített globális irányítás és ellenőrzés funkció, és ez hogyan befolyásolja a városról, mint a világgazdasági rendszer szereplőjéről alkotott képet?
- 2) Milyen világgazdasági, politikai és társadalmi változások indokolják a globális város koncepció aktualitásának felülvizsgálatát?
- 3) Kimutatható-e az irányítás és ellenőrzés funkció empirikus analízise alapján szignifikáns eltérés a globális város koncepcióban meghatározott városhalmazhoz képest, illetve a globális gazdaságirányításban kimutatható-e bármilyen elmozdulás a feltörekvő gazdaságok irányába?
- 4) Mely városok válhatnak a formálódó új gazdasági világrend központjaivá?

## **1. Az irányadó elméletek közül melyek azok, amelyeknek nélkülözhetetlen eleme a multinacionális vállalatok által közvetített globális irányítás és ellenőrzés funkció, és ez hogyan befolyásolja a városról, mint a világgazdasági rendszer szereplőjéről alkotott képet?**

### **1.1. A világváros hipotézis**

Napjainkban roppant divatos világvárosokként aposztrofálni városokat mindössze azért, mert valamely egyedi, vagy egyedinek vélt tulajdonságuk miatt kiemelkednek társaik köréből. Ennek oka részben arra vezethető vissza, hogy az elmúlt évtizedekben a világváros fogalom elvesztette eredeti tartalmát, a definícióhoz a szakterület szinte minden jelentősebb kutatója hozzátett egy-egy újabb jellemzőt, vagy éppen a korábbi definíciót fosztotta meg az elavultnak véltéktől. Így mára a világváros fogalom roppant kaotikussá, nehezen értelmezhetővé vált, nem is meglepő, hogy az eredetileg világvárosként leírt metropoliszok mellett – mint például New York, London vagy éppen Tokió – regionális szinten sem meghatározó, közepes méretű városokat is gyakran világvárosnak neveznek. De miről is szól az eredeti gondolat?

A világváros definíciót 1915-ben Patrik Geddes skót geográfus (szociológus, biológus, filozófus) alkotta meg *Cities in Evolution* című könyvében, és bár egy egész fejezet szánt a világvárosoknak, a fogalmat valójában csak a fejezetcímbe említett meg, és a későbbiekben nem fejtette ki részletesebben, hogy mit ért a definíció alatt. A kifejezést Sir Peter Hall brit várostervező, geográfus ruházta fel tartalommal az 1966-ban megjelent *The World Cities* című könyvében: a világvárosok olyan városok, amelyek képesek befolyásolni a világgazdaság működését. Amennyiben pusztán ezt a roppantul leegyszerűsített definíciót nézzük, egyértelművé válik, hogy világvárosok a történelem során mindig is léteztek. Smith (2014) szerint így világvárosnak nevezhető az ókori Róma és Konstantinápoly, a 15. századi kereskedelmi hatalom Velence, a 17. századi holland aranykor Amszterdamja, a 18-19. századi Brit Birodalom központja, London, vagy a 20. század elején a világgazdasági vezető szerepet Londontól megszerző New York. Hall (1966) azonban roppant részletes felsorolást is nyújt arról, hogy tulajdonképpen milyen jellemzőket kell figyelembe venni a világvárosok azonosítása érdekében: azok a városok nevezhetők világvárosnak, amelyek a globális politikai hatalom központjai, a legerősebb nemzeti kormányok és legbefolyásosabb nemzetközi szervezetek székhelyei; amelyek helyet adnak a kereskedelmi szervezeteknek, munkaadói szövetségeknek; amelyek koncentrálják a világ meghatározó iparkonszernjeit. Azok a városok, amelyek forgalmas vasútállomásokkal, kikötőkkel, de legfőképpen repülőtérrel rendelkeznek; amelyek nemcsak a kereskedelemnek, de a pénzügyi életnek is a legfontosabb színterei, otthont adnak tőzsdéknek, központi bankoknak, nagy kereskedelmi bankoknak és biztosítóknak; csakúgy, mint hatalmas kórházaknak, világhírű egyetemeknek és múzeumoknak, a legmodernebb tudományos- és kutatóintézeteknek, amelyek központjai a médiának, jelentős újság- és könyvkiadóknak. Hall ráadásként még egy érdekességet megemlít: a világvárosok nem egyszerűen lakosságszámukkal emelkednek ki a városok sokaságából, hanem azzal is, hogy integrálják a nemzeti elitet, a társadalom leggazdagabb rétegeit. Hall szerint az 1960-as évek közepén ezeknek a kritériumnak összességében meglehetősen kevés város (vagy inkább konurbáció) tudott megfelelni, amelyek közül hat – London, Párizs, a Randstad, a Rajna-Ruhr, New York, Tokió – a nyugati világból került ki, míg egyet – Moszkva – az akkori szocialista blokk adott.

Az elkövetkező évtizedek releváns kutatásainak alapvető tájékozási pontot jelentett a fentebb vázolt kritériumrendszer, ugyanakkor világossá tette azt is, hogy a világvárosok köre meglehetősen rugalmasan értelmezhető. Ennek alapvetően két oka volt, amelyek közül az egyik objektívnek, a másik viszont szubjektívnek tekinthető. Egyrészt időben előrehaladva

a világgazdaság, mint rendszer folyamatosan változik, hullámokban cserélődnek le az innovációt hordozó iparágak (ezt szemléletesen fejezik ki a Kondratyev-ciklusok), különböző mértékű és fajtájú gazdasági, pénzügyi válságok követik egymást, a növekvő gazdasági potenciállal rendelkező fejlődő világbeli országok hatalmas metropoliszai pedig egyre nagyobb globális szerepet követelnek. Ennek a folyamatnak a földrajzi vetületeként a világgazdaság fókuszpontjaiban újabb és újabb városok jelennek meg, illetve váltanak le más városokat. Elég csak a Smith (2014) által felvonultatott példákra gondolni, hiszen New Yorkot és Londont leszámítva a korszaknak megfelelő „világgazdaság” csúcán álló városok, mint például Róma, Isztambul (Konstantinápoly), Velence és Amszterdam (legalábbis önállóan és nem a Randstad részeként) napjainkban csak a világvárosok középmezőnyében találhatók. Másrészt, a diszciplínával foglalkozó kutatók a Hall (1966) által felállított – egyébként is meglehetősen nagyvonalúan kezelt – kritériumrendszert saját elképzeléseik szerint formálták át, hozzátettek, vagy elvettek belőle jellemzőket, amelynek végeredményeként újabb és újabb világváros csoportok jöttek létre (1. táblázat).

1. táblázat: A globális városhierarchia élén álló városok néhány meghatározó szerző szerint

Szerző	Város
Hall (1966)	London, Párizs, Randstad, Rajna-Ruhr, Moszkva, New York, Tokió
Hymer (1972)	New York, London, Párizs, Bonn, Tokió
Heenan (1977)	Miami, Párizs, Honolulu
Cohen (1981)	Tokió, London, Oszaka, Párizs, Rajna-Ruhr
Friedmann & Wolff (1982)	Tokió, Los Angeles, San Francisco, Miami, New York
Friedmann (1986)	London, New York, Los Angeles, Tokió
Feagin & Smith (1987)	New York, London, Tokió
Glickman (1987)	New York, Tokió, London, Párizs
Thrift (1989)	New York, London, Tokió

Forrás: Beaverstock et al., 1999

Mindenestre a kutatások – függetlenül attól, hogy kinek a nevéhez kötődtek – egészen az 1990-es évek elejéig egy viszonylag közösnek tekinthető elv mentén rendeződtek: világvárosoknak azokat a városokat tekintették, amelyekben jelentős mértékben koncentráltak – mintegy a globalizáció legfontosabb közvetítőiként – a legnagyobb multinacionális/transznacionális vállalatok, bankok központjai. Az ismertebb kutatók közül ezt az elvet követte többek között Hymer (1972), Heenan (1977), Cohen (1981), Friedmann & Wolff (1982) és Glickman (1987). Heenan (1977) szerint például a multinacionális vállalatok irányításának központosítása végső soron a nemzetközi gazdaság központosítását is eredményezi, hiszen a világvárosok a globális gazdaság legmagasabb szintű döntéshozatali centrumai.

A Hall (1966) által elindított kutatás újabb mérföldkövét John Friedmann 1986-ban megjelent *The world city hypothesis* című munkája jelentette, amely a városokkal foglalkozó kutatási terület egyik legtöbbször idézett művének számít. Friedmann – hasonlóan, mint Hall (1966) – szintén felállított egy sajátos kritériumrendszert, és részletesen felsorolta azokat a tényezőket, amelyeket a világvárosnak teljesítenie kell. Ezek a következők voltak: kiemelkedő pénzügyi központ; transznacionális vállalatok, és leányvállalatok székhelye; nemzetközi szervezetek központja; az üzleti szolgáltatások gyorsan növekvő központja; a termelés fontos színtere; kiemelkedő közlekedési csomópont; jelentős népességtömörülés. Persze nemcsak a városokra vonatkoztak kritériumok, hanem az anyaországoknak is meg kellett felelniük bizonyos elvárásoknak. Ebben a relációban Friedmann a Világbank 19 szintű centrum-periféria klasszifikációját vette figyelembe. Véleménye szerint tehát azok a városok tekinthetők világvárosnak, amelyek minél több kritériumot teljesítenek az elsőként említettekből, anyaországuk pedig a világgazdaság centrumához tartozik. A hipotézis a

kritériumok szempontjából talán csak annyiban jelentett újat, hogy érezhetően a gazdasági jellemzők felé mozdult el (megfosztva a fogalmat annak társadalmi beágyazódásától), abban a tekintetben azonban mindenképpen innovatívnak és előremutatónak számított, hogy nem egyszerűen megnevezte a világvárosokat – mint ahogyan tette azt Hall (1966) – hanem bevezetett egy jól követhető taxonómiát is. Ugyanakkor a korszaknak megfelelő centrum-periféria klasszifikáció eleve leszűkítette a szereplők körét, hiszen az akkori szocialista blokkból (a Szovjetunióból, a kelet-európai országokból és Kínából), illetve Indiából, és a Dél-afrikai Köztársaság kivételével Afrikából egyetlen város sem került a világvárosok közé. Ahogyan az 2. táblázatban látható, a klasszifikáció így is 30 várost tartalmazott, amelyek közül a világvárosok legfontosabb csoportjába csak London, New York, Los Angeles és Tokió került.

2. táblázat: A Friedmann-féle világváros hierarchia

Centrum országok		Félperiférikus országok	
	Elődleges	Másodlagos	
Európa	<b>London I</b>	Brüsszel III	
	Párizs II	Milánó III	
	Rotterdam III	Bécs III	
	Frankfurt III	Madrid III	
	Zürich III		
Afrika			Johannesburg III
Észak- és Latin-Amerika	<b>New York I</b>	Toronto III	Sao Paulo I
	Chicago II	Miami III	Buenos Aires I
	<b>Los Angeles I</b>	Houston III	Rio de Janeiro I
		San Francisco III	Caracas III
Ázsia	<b>Tokió I</b>	Sydney III	Singapore III
			Hongkong II
			Tajpej III
			Manila II
			Bangkok II
			Szöul II

Forrás: Friedmann, 1986

A Friedmann-féle taxonómia tehát a világváros kutatások szempontjából azért vált igazán elfogadottá, népszerűvé és követendővé, mert egyrészt a konkrétabb kritériumrendszerével mintegy definiálta (vagy inkább újradefiniálta) a világváros fogalmát, másrészt világossá tette, hogy relatíve mérhető jellemzők birtokában nemcsak egyszerű felsorolás lehetséges, hanem egzaktnak tekinthető rangsorolás és klasszifikáció is.

## 1.2. Gazdaságpolitikai paradigmaváltás az 1980-as években

A kutatások az 1990-es években szinte teljesen új dimenzióba kerültek, amelynek az okai elsősorban a globális gazdaságpolitikai változásokban keresendők. Smith (2014) mindezt annak tulajdonítja, hogy az 1980-as években mind az Egyesült Államokban, mind az Egyesült Királyságban gyökeres fordulat történt a követendő közgazdasági irányzatok területén. A II. világháború utáni demokratikus fundamentumokra épülő keynesianizmust ugyanis felváltotta a Milton Friedman-féle szabadpiaci fundamentalizmuson alapuló neoliberális, az Egyesült Államokban a Ronald Reagan, az Egyesült Királyságban pedig a Margaret Thatcher nevével fémjelzett reaganomics és thatcherizmus. Ez pedig nem jelentett mást, mint a globális kapitalizmus legitimációját olyan ideológiákon keresztül, mint vagyonteremtés, önző hiper-individualizmus, privatizáció, finanszírozás, komputerválság, liberalizáció, denacionalizáció, dereguláció, szabad kereskedelem és a piac erők láthatatlan keze. Smith (2014) szerint ennek

következménye, hogy a globális pénzpiacok fölött a legerősebb kontrollal rendelkező – és a persze a szabadpiaci kapitalizmusban egyébként is nagy gyakorlattal rendelkező – Egyesült Államok és Egyesült Királyság meghatározó pénzügyi központjai, New York és London kerültek a városhierarchia csúcsára. Ezen a téren melléjük csak a sajátos helyzetű Tokió volt képes felzárkózni, hiszen az exportvezérelt japán gazdaság építőköveinek számító hatalmas iparkonglomerátumok (keiretsuk) belső finanszírozásában kulcsszerepet játszó tőkeerős óriásbankok döntően a politikai központ fővárosban koncentráálódtak. A fejlett világ gazdaságirányítása így lényegében háromosztatúvá zsugorodott, amelyben London, New York és Tokió domináns pozíciója megkérdőjelezhetetlenné vált (lásd Warf, 1989; Lee & Schmidt-Marwede, 1993; Knox, 1995; Drennan, 1996; Muller, 1997).

### 1.3. A globális város koncepció

Saskia Sassen amerikai-holland szociológus 1991-ben jelentette meg *The Global City* című könyvét, amely a város-gazdaság kapcsolatra fókuszáló kutatások leghíresebb és legismertebb művévé vált. Sassen (2001: 3-4) rávilágított arra, hogy a vezető városokkal szemben az új gazdasági világtrend új elvárásokat támasztott, amelyet a következőképpen fogalmazott meg:

*„A vezető városok hosszú ideje központjai a nemzetközi kereskedelemnek és pénzügyeknek, azonban mostantól funkciójuk négy új területre is kiterjed: egyrészt a világgazdaság irányításának szervezésében nagyfokú koncentrátságot mutatnak, másrészt elsődleges célterületei a pénzügyi szervezeteknek és a vezető gazdasági szektorok között a hagyományos gyáripari termelést felváltó speciális szolgáltatásoknak, harmadrészt a termelés, különösen az innovatív termelés legfontosabb színterei, és végül piacai is a termelésnek és innovációnak. Így egy új típusú város tűnt fel: a globális város. Napjainkban vezető példái: New York, London, Tokió, Frankfurt és Párizs.”*

Sassen úgy látja, hogy a globális irányítás képessége nem magyarázható egyszerűen a nagyvállalatok erejével. Taylor (2004) szerint Sassen célja nem más, mint átformálni azt az elavult képzetet, hogy a globális kontrollt önmagukban, vagy döntően a nagyvállalatok testesítik meg. Az új posztindusztriális gazdasági rendben a globális városok ugyanis nem pusztán az irányítás és ellenőrzés központjai, hanem a szolgáltatások globális központjai is. Másrészt Sassen arra is felhívja a figyelmet, hogy a termelésnek nem kell feltétlenül materiális terméket eredményeznie: a bankok és szolgáltató cégek szintén termelést valósítanak meg, amelynek a végeredménye bár nem kézzel fogható, de kifejezhető. Sassen globális város teóriájának központi elemét az ún. APS (*advanced producer services*) cégek jelentik, amelyek tevékenységükkel többek között a fizikai termelést végző cégeket támogatják. Ezek a tevékenységek a következők: jogi szolgáltatások, általános menedzsmentszolgáltatások, innováció, fejlesztés, design, adminisztráció, humánerőforrás-szolgáltatások, termelési technológiai szolgáltatások, karbantartás, szállítás, kommunikáció, nagykereskedelem, reklám, takarítás, biztonsági szolgálat, raktározás. Ahogyan arra Sassen is rávilágít, az APS-szektor azokat a tevékenységet öleli fel, amelyeket a termelő cégek nem, vagy csak kevésbé hatékonyan képesek ellátni, ezért azokat az arra specializálódott APS cégeknek szervezik ki. Az APS cégek koncentrációja tehát egyértelmű ismertető jele a posztindusztriális globális városnak. Beaverstock et al. (1999) ugyanezen logika mentén négy szektorban (könyvelés, reklámozás, banki szolgáltatások, jogi szolgáltatások) vizsgálták meg a világgazdaság vezető városait *A roster of world cities* c. tanulmányukban, és arra a következtetésre jutottak, hogy mindössze négy város teljesíti az általuk alfa világvárosnak nevezett csúcskategória kritériumait: New York, London, Párizs és Tokió. Ugyanakkor Beaverstock et al. (1999) az általuk elvégzett gyűjtésben a szakterület három évtizedének 27



legmeghatározóbb munkáját is elemezték, és arra a következtetésre jutottak, hogy 21 esetben a szerzők – vagy kizárólag, vagy elsősorban – a New York, London, Tokió triádát nevezték meg a világgazdaság vezető városaiként. Még egy jellemző sajátossága a forrásoknak, hogy a szerzők a világvárosok szűk csoportjában szinte kizárólag amerikai, európai és japán városokat említettek meg, a fejlődő világból azonban egyet sem.

Természetesen a Sassen-féle globális város teória sem maradt érintetlen a kritikáktól: Hill & Kim (2000) például a nemzetállamok szerepének alábecsülése miatt támaszt kifogást, Taylor (2004) szerint Sassen úgy tekint a globális városokra, mint a világgazdaság önálló szereplőire, és nem veszi figyelembe, hogy azok tulajdonképpen elemei egy hálózatnak, még Smith (2014) a globális város koncepció helytállóságát is megkérdőjelezi. Mindezek ellenére a globális város teória számít napjainkban a leginkább elfogadottnak azok közül az irányzatok közül, amelyek a városok világgazdasági rendszerben betöltött szerepére fókuszálnak.

#### 1.4. A város, mint területi egység lehatárolása a világváros hipotézis és a globális város koncepció szerint

Az elsősorban az 1970-es, 1980-as évekre jellemző világváros megközelítés és az 1990-es évektől datálható globális város megközelítés alapvető eltéréseit Derudder (2006) a következőkben foglalta össze (3. táblázat):

3. táblázat: A fontosabb elméleti megközelítések taxonómiája

	Világváros	Globális város
Az elmélet alkotója	Friedmann	Sassen
Funkció	Erő	Fejlett szolgáltatások
Közvetítő	Multinacionális vállalatok	Termelést segítő cégek
A hálózat struktúrája	A kapitalista világ tripoláris területi egyenlőtlenségének reprodukciója	A hagyományos centrum-periféria mintát megtörő központosultság és marginalitás új geográfiája
Területiség	Városrégió	Tradicionális CBD, vagy az intenzív üzleti tevékenységek hálózata

Forrás: Derudder, 2006

Látható, hogy mindkét megközelítésnek sarkalatos pontja magának a városnak, mint alapvető elemzéseinek egységnek az értelmezése. A kutatások kezdeti stádiumában – lényegében az 1960-as évek közepétől egészen az 1980-as évek végéig – döntő fontossággal esett latba a multinacionális vállalatok központjának területi lokációja. Mint említésre került a kutatók elsősorban azokat a városokat tekintették világvárosnak, amelyekben a globális gazdaságot átszövő multinacionális vállalatok döntéshozó központjai mind nagyobb számban koncentrálnak. Ez viszont felveti azt a roppant összetett kérdést, hogy mit is kell érteni a város alatt: a közigazgatási értelemben vett várost, a központi várost az agglomerációjával együtt, vagy esetleg egy teljes városrégiót? A Hall (1966) által képviselt nézet szerint a világváros tulajdonképpen az utóbbi definíciót fedi le, elég csak arra gondolni, hogy az általa világvárosnak nevezett hollandiai Randstad konurbáció 8300 km<sup>2</sup>-t ölel fel, lakosságszáma pedig meghaladja a 7,1 millió főt, és magában foglalja a legnagyobb holland városokat: Amszterdamot, Rotterdamt, Utrechtet és Hágát. Hasonló a helyzet New Yorkkal (*New York Metropolitan Area*), Tokióval (*Tokyo Major Metropolitan Area*), vagy Londonnal (*Greater London*), hiszen valamennyi „város” tulajdonképpen egy-egy hatalmas kiterjedésű városrégiót fed le. Kérdés természetesen, hogy mi indokolta ezt a megközelítést? Az Egyesült Államokban és több nyugat-európai országban már az 1970-es évektől megfigyelhető volt, hogy a legnagyobb multinacionális vállalatok – többek között a közlekedés, a távközlés, majd az informatika fejlődésének köszönhetően – a döntéshozó központjaikat a hatalmas, zsúfolt

metropoliszok helyett kisebb városokban költöztetik át, vagy már eleve oda is helyezik (Lyons & Salmon, 1995). Az új központok azonban döntően a globális gazdaság vérkeringésébe szorosan integrálódott metropoliszok agglomerációs települései közül kerültek ki, a vállalatok tehát kihasználták a kisvárossal járó kellemes környezet minden pozitívumát, miközben működésükhöz igénybe vették a metropoliszok által nyújtott előnyös infrastruktúrát és funkciókat (pl. repülőterek, egyetemek, kórházak, kereskedelmi és szállítási lehetőségek, bankok és tőzsdék közelsége, szinte korlátlan munkaerőbázis).

Ugyanakkor a pénzpiacokat favorizáló gazdaságpolitikai paradigmaváltás következtében mind nagyobb hangsúly helyeződött a bankok, biztosítók, különböző pénzügyi szervezetek, illetve az APS (*advanced producer services*) cégek területi elhelyezkedésre. Márpedig ezek a szervezetek, cégek korántsem az agglomeráció kisvárosait részesítik előnyben, hanem a metropoliszok központi üzleti negyedeit, a CBD-ket (*central business district*). Sassen (2001) szerint például megfigyelhető, hogy Sao Paulo (Brazília) központi üzleti negyede sokkal szorosabb kapcsolatban áll New York Cityvel, mint Sao Paulo a saját agglomerációjának periferiájával. Ez a gondolatmenet végső soron új megvilágításba helyezte és egyben letisztította a város fogalmát, amennyiben város alatt azt a közigazgatási egységet nevezte meg, amely ténylegesen kapcsolatot tart fenn a globális pénzpiacokkal. Leegyszerűsítve az elmondottakat: a Sassen-i globális város lényegében a CBD-vel egyezik meg.

## **2. Milyen világgazdasági, politikai és társadalmi változások indokolják a globális város koncepció aktualitásának felülvizsgálatát?**

### **2.1. Politikai és gazdasági változások a 20. század végén: egy új gazdasági világrend születése**

Miközben az 1990-es évek elejére a fejlett világ folyamatosan elmozdult a pénzpiacokat favorizáló posztindusztriális gazdaság és társadalom irányába, a világpolitikában és világgazdaságban jelentős változások történtek. Ezek a változások alapvetően befolyásolják a globális gazdaság jelenlegi állapotát, egyúttal szükségessé teszik a városklasszifikációk újradimenzionálást.

- A szocialista világrendszer és a Szovjetunió felbomlása után újabb országok kapcsolódtak be a globális gazdaság vérkeringésébe, többek között a regionális erőviszonyok alakulását befolyásolni igyekvő kelet-európai országok, és a hamarosan a világgazdaságban is meghatározó tényezőnek számító Oroszország (Letiche, 2007). Jól mutatja ezt a változást, hogy amíg a Globalization and World Cities Research Network (GaWC) 2000-ben Moszkvát, Varsót és Budapestet is a Béta+ világvárosok csoportjába sorolta, Prágát pedig az egyel magasabb szintű Alfa- világvárosok közé helyezte, addig 2012-re Moszkva a világvárosok második csoportjába, az Alfa világvárosok közé került (többek között Chicagóval, Los Angeles-el, Frankfurttal egy csoportba), Varsó pedig Prága mellé zárkozott fel az Alfa- kategóriába. Ugyanakkor Moszkva és a posztiszocialista kelet-közép-európai fővárosok messze eltérő fejlődési pályán indultak el. Sassen (2006: 63) szerint rendszerváltozást követően a nagyobb kelet-európai városok – főleg a fővárosok – visszaszerezték a háború előtti jelentőségüket a régió gazdasági életében: Varsó, Prága és különösen Budapest nyugati mintájú üzleti enklávénak számított a térségben, ami a nyugati multinacionális vállalatok regionális terjeszkedésének ugródeszkájaként tette ezeket a városokat. Gritsai (2004) szerint a külföldi üzleti szolgáltató cégek természetesen a hatalmas piacnak számító Moszkvában is domináns pozícióba kerültek, azonban az orosz főváros világgazdaságban betöltött szerepét – szemben Budapesttel, Prágával és Varsóval – elsősorban az állami felügyelet alatt álló óriásvállalatok határozzák meg (Taylor & Csomós, 2012; Csomós, 2013a).
- A Teng Hsziao-ping nevével fémjelzett gazdasági liberalizáció jegyében 1980-ban Kína létrehozta az első különleges gazdasági övezetét (Special Economic Zone – SEZ) Shenzhenben (Zhu, 1996), az akkor még brit koronagyarmatnak számító Hong Kong szomszédságában, megteremtve ezzel a későbbi szocialista piacgazdaság alapjait (Cartier, 2011). Az 1970-es évek végén még agrárövezetnek számító Gyöngy-folyó torkolatvidék (Pearl River Delta – PRD) radikális gazdasági és társadalmi változásokon ment keresztül, amelyet extrém gyorsaságú urbanizáció kísért (Ma, 2012). Minderre Shenzhen, az 1980-ban még alig 60 ezres halászfalu szolgáltatta a legjobb bizonyítékot, hiszen a SEZ kijelölését követően a népességszáma exponenciális növekedésnek indult, és 2014-ben elérte a 10,68 milliót (UN, 2014). Ezzel együtt a PRD városainak gazdasági potenciálja is megnövekedett, Guangzhou, Shenzhen, Zhuhai, Dongguan, Foshan, Huizhou az alacsony költségű termelés kínai és globális központjaivá váltak (Lo & Yeung, 2004; Chen et al. 2014). Az 1990-es évek közepén újabb átalakulás jelei mutatkoztak a régióban: egyes városok – különösen Shenzhen és Guangzhou – gazdasága az alacsony költségű termeléssel szemben a magasabb hozzáadott értékű termelés irányába mozdult el. Shezhen önkormányzata például azt a célt tűzte ki, hogy a várost egy modern világvárossá fejleszti, amely Szingapúr környezetével és Hong Kong hatékonyságával rendelkezik majd (Ng,

2003). Ennek eredményeként Shenzhen vált az egyik vezető kínai világvárossá, amely nemcsak fejlett infokommunikációs szektorral és egyedülálló biotechnológiai iparral rendelkezik, de egyben a közepes méretű kínai vállalatok és start-up cégek tőzsdei központjai is (Chen & Chen, 2014; Chen et al., 2014). Zacharias & Tang (2010) úgy látja, hogy Shenzhen a PRD első városa, amely elindult a dezindusztrializáció felé, Morrison (2014) pedig egyértelműen kijelenti, hogy az alacsony költségű termelés több nem meghatározó Guangdong tartomány gazdaságában. Napjainkban Sheznhen és Guangzhou – természetesen Hong Kong mellett – a PRD vezető irányító és ellenőrző központja.

A PRD nagyvárosai mellett különösen fontos nemzetközi szerep hárul Pekingre és Sanghajra. Előbbi nemcsak Kína politikai centruma, de a legtöbb vezető állami tulajdonban álló kínai óriásvállalt székhelye is (Csomós & Derudder, 2014a; Pan et al., 2015), míg utóbbi – mindamellett, hogy Kína legnagyobb városa –, egyértelműen a hatalmas nemzetgazdaság pénzügyi központja (Lai, 2012). A GaWC 2012-ben Pekinget, Sanghajt és Hongkongot is az Alfa+ világvárosok közé sorolta, amelyeket mindössze New York és London előzött meg.

Továbbá 2001-ben, tizenöt éven át tartó visszautasítást követően, Kína elnyerte a Kereskedelmi Világszervezet (World Trade Organization – WTO) tagságot, amely egyértelműen Kína világgazdasági pozíciójának megerősödéséhez vezetett (Wang, 2003; Bajona & Chu, 2010). A GDP-t figyelembe véve 2010-ben Kína megelőzte Japánt és felzárkózott az Egyesült Államok mögé, vagyis a világ második legnagyobb gazdasági hatalmává vált, sőt a Világbank előrejelzése szerint 2030-ra, a The Economist számításai szerint már 2021-re Kína a vezető szerepet is átveheti a globális gazdaságban (The World Bank, 2013; The Economist, 2014). Mindezek alapján egyértelműen predesztinálható, hogy a vezető kínai városok pozíciója a globális gazdaság irányításában tovább erősödik.

- A fejlődő országok egészen az 1980-as évekig elsősorban a hagyományos termelés területén tűntek ki, köszönhetően többek között a hatalmas mennyiségű és olcsó munkaerőnek, a környezetvédelmi, munkajogi, egészségügyi szabályozás alacsony színvonalának (Ma & Ortolano, 2000; Zhang, 2001). Ez részben éppen a fejlett világban tapasztalható posztindusztrializmus egyik következménye volt, hiszen az Egyesült Államok, a nyugat-európai országok, Japán és később Dél-Korea multinacionális vállalatai előszeretettel telepítették termelő egységeiket olyan fejlődő országokba, mint pl. Kína, India, Mexikó, Brazília. Mindez a fejlődő országok GDP-jének rohamos emelkedését eredményezte, amelynek mintegy lenyomataként ezekben az országokban is folyamatosan növekedett a fogyasztók száma, a fogyasztás volumene (Gerth, 2010). A hatalmas belső piacok robbanása viszont saját jogon is kitermelte a fejlődő világ óriásvállalatait, amelyek ma már egyre komolyabb kihívást jelentenek a fejlett világnak (Mourdoukoutas, 2014). A Forbes gazdasági magazin minden évben közzéteszi a világ 2000 legnagyobb tőzsdei vállalatának rangsorát, amelyet a vállalatok jellemző pénzügyi mutatóiból generált kompozit index alapján készít el. Jól illusztrálja a fejlődő országok előretörését, hogy míg 2006-ban 1377 vállalatot a G7 csoport<sup>1</sup> adott, addig 2013-ban már csak 1089-et, ezzel szemben a BRICS csoport<sup>2</sup> vállalatainak a száma 2014-ben 331-re emelkedett szemben a 2006-os 149-es értékkel. Továbbá a rangsor elkészítésének történetében 2013-ban fordult elő először, hogy az élen nem egy amerikai vállalat állt, hanem a Kínai Ipari és Kereskedelmi Bank, sőt 2014-ben a második és harmadik helyen is egy-egy kínai bank szerepelt.

<sup>1</sup> G7 csoport: Egyesült Államok, Kanada, Egyesült Királyság, Németország, Franciaország, Olaszország, Japán

<sup>2</sup> BRICS csoport: Brazília, Oroszország, India, Kína, Dél-afrikai Köztársaság

- Az 1973-as, majd az 1979-es olajárrobbanást követően a Perzsa-öböl menti országok egyre fontosabb világgazdasági szerepre tettek szert, ám nemcsak az olaj- és gáztermelés, illetve az alapanyagipar területén. Szaúd-Arábia, az Egyesült Arab Emírségek, Kuvait és Katar egyre komoly pozíciókat szereztek meg a nemzetközi pénzügyi életben is, amit világosan mutat, hogy Rijádot, Dohát (GaWC: Béta) és különösen Dubajt (GaWC: Alfa+) mára sok kutató a vezető világvárosok közé sorolja.
- A 2007/2008-as pénzügyi és gazdasági világválság elsősorban azoknak az országoknak a gazdaságát rengette meg, amelyek elkötelezettek voltak a neoliberalizmus eszméi mellett (Altvater, 2009; Brenner et al., 2010; Shahrokhi, 2011). Amíg az Egyesült Államok, de különösen Európa és Japán kormányai azzal szembesültek, hogy a válságba sodródott kereskedelmi bankok zavartalan működésének biztosítása, illetve a pénzügyi rendszer stabilitásának fenntartása igen komoly kormányzati anyagi szerepvállalást igényel (amely tovább fokozta az állam eladósodását), addig egyes fejlődőnek ítélt országok – például Oroszország, Brazília és különösen Kína – a hiteleket finanszírozó nemzetek közé kerültek. Ennek következtében a gazdaságilag legerősebb fejlődő országok pénzügyi központjai már nemcsak a hatalmas belső piacok feletti kontrollt tudhatták magukénak, hanem egyre erősebb pozíciókat szereztek a nemzetközi pénzügyi életben is.

Ezen gazdasági és politikai okok miatt a hagyományos világváros/globális város irányzatot is át kellett értékelni, hiszen az évtizedeken keresztül tripolárisnak (centrum, félperiféria, periféria) értelmezett világgazdasági rendszerben folyamatosan eltolódtak az erőviszonyok, a vezető városok között pedig új, igen jelentős pólusok tűntek fel. A kérdés természetesen az, hogy a városok globális gazdasági potenciálját milyen irányelvek mentén lehet újraértelmezni, a gyors gazdasági változásokat, hogyan lehet követni?

### **3. Kimutatható-e az irányítás és ellenőrzés funkció empirikus analízise alapján szignifikáns eltérés a globális város koncepcióban meghatározott városhalmazhoz képest, illetve a globális gazdaságirányításban kimutatható-e bármilyen elmozdulás a feltörekvő gazdaságok irányába?**

#### **3.1. A globális irányítás és ellenőrzés: visszatérés a gyökerekhez**

A multinacionális vállalatok területi koncentrációja és gazdasági potenciálja tehát fontos összetevőjét jelenti a világváros elmélet kritériumrendszerének. Hall (1966) és Friedmann (1986), illetve az 1970-es években számos kutató hangsúlyozta, hogy a világot behálózó hatalmas vállalatok gazdasági ereje döntő fontossággal bír a világváros definíció szempontjából. Az 1990-es évektől – részben a korábban említett gazdaságpolitikai paradigmaváltásnak köszönhetően – Sassen (1991, 2001), Beaverstock et al. (1999), Taylor (2004) újradefiniálták a világvárosok fogalmát. Munkáikban a hagyományos értelemben vett multinacionális vállalatokkal szemben sokkal nagyobb jelentőséget tulajdonítottak a posztindusztériális gazdaságot reprezentáló APS cégeknek, amelyek fő területként olyan tevékenységeket jelöltek meg, mint például a jogi szolgáltatások, a könyvelés, a banki és pénzügyi szolgáltatások, a reklámozás és média. Sassen (2006) például fel is veti a multinacionális vállalatokkal kapcsolatos azon alapvető problémákat, amelyek összességében kérdésessé teszik a világvárosok azonosításának lehetőségét pusztán a cégek központok lokációja alapján. Véleménye szerint egyrészt a termelést végző multinacionális vállalatok regisztrált központjai gyakran abban a városban találhatók, amelyekben alapították őket, miközben a tényleges döntéshozó központjaikat (amelyeket sokszor csak másodlagos központ néven szerepeltetnek) már valamely világváros üzleti negyedébe helyezik át, másrészt sok vállalat kizárólag, vagy döntően belföldi piacon működik, miközben gazdasági teljesítményük vetekedhet sok nemzetközi nagyvállalatával. További problémát okoz, hogy sok – főleg amerikai – multinacionális vállalat a regisztrált cégek központját egyszerű adóoptimalizálási okok miatt offshore adóikikötőbe (tax havens) helyezi (pl. Bermudák, Kajmán-szigetek, egyes svájci kantonok), a valós irányítás azonban jellemzően valamelyik világvárosban marad (Hines 2004; Dharmapala & Hines 2006; Dharmapala 2008). Smith (2014) pedig úgy látja, hogy az irányítás és ellenőrzés funkció valójában nem is létezik, az egymással rivalizáló, vagy teljesen különböző iparágban működő vállalatok globális gazdaságban betöltött szerepét nem lehet összemérni, és így egyetlen várossal sem jelenthető ki, hogy egy misztikus funkcióval rendelkezik. Mások pedig azt vetik fel – pl. Beaverstock et al. (2000); Sassen (2006) –, hogy sem egzaktnak tekinthető módszer, sem egységes adatbázis (pl. Forbes 2000, Fortune 500) nem áll rendelkezésre, ezért a szubjektív módszerek és eltérő adatbázisok messze eltérő eredményeket produkálhatnak.

Mindezek ellenére az 1990-es évek végétől – mintegy a kezdeti elméletek reneszánszjaként – újra a figyelem középpontjába kerültek a multinacionális vállalatok, regionális nagyvállalatok. A kutatók immár kevésbé ragaszkodtak teóriaalkotáshoz, helyette sokkal inkább a világ gazdaság működését kívánták ábrázolni és megérteni a vállalatok működésén keresztül (Godfrey & Zhou, 1999; Alderson & Beckfield, 2004; Taylor et al., 2009; Taylor et al., 2011). Ebbe a vonulatba sorolható több releváns kutatásom is: Csomós, 2011a; 2011b; Taylor & Csomós, 2012; Csomós & Kulcsár, 2012; Csomós, 2013a; 2013b; Liu et al., 2013; Csomós & Derudder, 2014a; 2014b. Mindez azt jelentette, hogy a világváros definíció részének tekintett irányítás és ellenőrzés funkció (command and control function) saját jogon is a kutatások fókuszába került. Magyarozattal erre az szolgál, hogy a nemzetközi pénzügyi piacokat uraló globális városok köre – a New York, London, Tokió, Párizs, Frankfurt csoport – zártnak tekinthető, a pénzügyi piacok kontrollja szempontjából a világ gazdaság változásai roppant kevésbé érintik ezt a halmazt. Ugyanakkor az irányítás és ellenőrzés

funkciók mértékének roppant dinamikus ingadozása egyértelműen tükrözi a világgazdaságban bekövetkezett változásokat. Ennek a funkciónak a mérésére több módszer is született, amelyeknek jelen kutatásban az egyik alternatíváját, a globális irányítás és ellenőrzés indexet mutatom be, és a világgazdaságot irányító cégek központ városok pozícióját vizsgálom meg 2006 és 2014 között.

### **3.2. Az irányítás és ellenőrzés funkció empirikus vizsgálata: Adatok és módszerek**

#### **3.2.1. Adatok**

Az elemzés alapját a Forbes „The 2006 Global 2000” és a „The 2014 Global 2000” rangsor jelenti, amelyek a világ 2000 legnagyobb tőzsdei cégét tartalmazzák. A Forbes az adatbázisában szereplő cégeket egy sajátos klasszifikációs rendszer alapján iparágakba sorolja. Ez a klasszifikáció azonban korántsem nevezhető a gyakorlati életben elfogadottnak (nyilván nem is az a célja), viszont közel áll a Globális Iparklasszifikációs Szabvány (Global Industry Classification Standard – GICS) iparág-osztályozásához. A GICS az amerikai MSCI Inc. független pénzügyi elemző és a szintén amerikai Standard & Poor's nemzetközi hitelminősítő cégek által kifejlesztett ipar taxonómia. A GICS a tőzsdén jegyzett cégeket egy hierarchikus rendszer szerint 10 iparszektorba, 24 iparcsoportba, 67 iparágba és 156 aliparágba sorolja. A taxonómia elsősorban a globális pénzügyi beruházók igényének kielégítését szolgálja, hiszen a hasonló iparszektorokba (pl. Energia), vagy hasonló iparcsoportokba (pl. Média) sorolt cégek megközelítőleg azonosan reflektálnak az őket ért globális gazdasági hatásokra, ezért a tőzsdéken is hasonlóan viselkednek (Hrazdil et al. 2013). Dalziel (2007) szerint a GICS nagy előnye – szemben más ipar taxonómiákkal –, hogy a klasszifikációs rendszerét elméleti megközelítések helyett egzaktul mérhető változókra építi, és így könnyebben használható pénzügyi analitikák céljára.

Az elemzés során a Forbes iparág-klasszifikációját összehangba hoztam a GICS iparág-klasszifikációjával, majd a GICS alapján osztályozott cégeket a 10 alapvető iparszektorba soroltam. Ennek eredménye látható a 4. táblázatban. A Forbes 20 iparágat sorol a Fogyasztói döntés szektorba, amely – összehasonlítva a többi szektorral – nemcsak szám szerint a legtöbb, de egyben a legdiverzifikáltabb is. Ebbe a szektorba tartozik az Autó- és teherautó gyártás iparág, a Háztartási készülékek iparág, a Műsorszórás és kábeltévé iparág, de ide tartozik például az Értékpapírok iparág is. Így fordulhat elő az, hogy ugyanazon iparszektorban olyan eltérő profilú cégek találhatók, mint például a General Motors autóiipari óriás, az Adidas sportszergyártó, a CBS médiabirodalom, a Sony elektronikai konglomerátum, vagy a Reed Elsevier kiadóvállalat. A legtöbb cég azonban mégsem ebben a szektorban érdekelt, hanem a Pénzügyekben. 2014-ben az összes cég közel 30%-a a Pénzügyek szektorban működött, és így korántsem meglepő, hogy ez a szektor fordul elő a legtöbb cégek központ-városban is. A Fogyasztói döntés szektorhoz hasonlóan roppant összetett az Ipar szektor is, amely minden tekintetben a második helyen szerepel a szektorok rangsorában. A legkisebb iparszektor a Telekommunikáció szektor, amely mindössze egyetlen iparágból, praktikusán a Telekommunikáció iparágból áll. Mivel a Közművek és a Telekommunikáció szektorok döntően a nemzetgazdaságok alpinfrastruktúráját biztosító cégeket ölelik fel korántsem meglepő, hogy a cégek a legnagyobb városokhoz (vagyis a nemzetgazdaságok szintjén a legtöbb fogyasztóhoz, a legnagyobb piacokhoz) kapcsolódnak. Bár az Egészségügy szektor több céggel rendelkezik, mint a Telekommunikáció szektor, mégis kevesebb városban van jelen. Ennek oka elsősorban arra vezethető vissza, hogy az Egészségügy szektorban működő, döntően gyógyszeripari és biotechnológiai cégek, a legmodernebb alpinfrastruktúra és technológia mellett nagyon jól képzett munkaerőt, és hatalmas tőkét igényelnek (Krätke 2014). Ezek együttesen csak néhány nagyvárosban vannak jelen, ezért az Egészségügy

szektorban működő cégek jelentősebb koncentrációt mindössze a legnagyobb világvárosokban mutatnak.

4. táblázat: A GICS szektorok és a szektorokba tartozó cégek jellemző összesített paraméterei (2014)

GICS szektor	Iparágak száma	Cégek központ- városok száma	Cégek száma	Forgalom (milliárd dollár)	Profit (milliárd dollár)	Eszközök (milliárd dollár)	Piaci érték (milliárd dollár)
Fogyasztói döntés	20	97	249	4957,225	303,208	6039,630	5165,675
Alapvető fogyasztás	7	85	154	3791,780	225,219	3325,420	4235,814
Energia	2	57	126	5854,558	374,293	6592,730	4234,580
Pénzügyek	10	188	588	7653,517	1056,701	120094,940	10785,308
Egészségügy	6	39	91	1827,990	166,752	2362,330	3775,860
Ipar	17	112	325	5963,992	300,377	8112,130	5172,993
Információtechnológia	7	47	105	1808,086	242,425	2365,334	4361,169
Alapanyagok	8	107	197	3071,606	170,015	4299,310	3016,966
Telekommunikáció	1	47	62	1571,950	169,803	3191,650	2085,540
Közművek	3	70	110	1862,290	91,027	4593,230	1576,610
<b>ÖSSZESEN</b>	<b>81</b>	<b>849</b>	<b>2007</b>	<b>38362,994</b>	<b>3099,820</b>	<b>160976,704</b>	<b>44410,515</b>

A globális pénzpiac jelentőségét nemcsak a Pénzügyek szektorban működő cégek kiemelkedően nagy száma mutatja, hanem a bankok, biztosítók, ingatlan fejlesztők és beruházók, bróker cégek összesített pénzügyi teljesítményének óriási volumene is: valamennyi vizsgált paraméter tekintetében (forgalom, profit, eszközök és piaci érték) ez a szektor áll az élen. Az eszközök értékének vonatkozásában a Pénzügyek szektor – mint a 4. táblázatban látható – rendkívüli értéket ér el, eszközállománya közel tizenötször haladja meg a második Ipar szektor releváns értékét. Ez elsősorban annak tudható be, hogy a cégek eszközállományába minden olyan vagyontárgyuk beletartozik, amelyek készpénzre konvertálhatóak, sőt maga a készpénz is (O'Sullivan & Sheffrin 2005). A Pénzügyek szektor domináns pozíciója világosan tükrözi a készpénzállomány, mint vagyontárgy jelentőségét, szemben a materiális és immateriális javakkal. Az egy cégre vetített finansziális paraméterek vonatkozásában azonban minden megváltozik, hiszen a Pénzügyek szektor cégei kizárólag az eszközök tekintetében állnak az élen (204,2 milliárd dollár/cég). A fajlagos forgalom az Energia szektorban a legnagyobb (46,5 milliárd dollár/cég), valamint az Energia szektor cégei rendelkeznek a legnagyobb fajlagos profittal is (3,0 milliárd dollár/cég). Az egy cégre vetített piaci érték tekintetében messze kiemelkedve az Információtechnológia és az Egészségügy szektor cégei a vezetőik, közel azonos értékkel (41,53 milliárd dollár/cég és 41,49 milliárd dollár/cég).

### 3.2.2. A kettősjegyzésű vállalatok kérdése

A Forbes „The 2014 Global 2000”, mint ahogyan a nevében is szerepel, összesen 2000 tőzsdei céget rangsorol. Természetesen az lenne a logikus, ha a 2000 céghez 2000 cégek központ tartozna, azonban ez mégsem így van. Az ún. kettősjegyzésű vállalatok (Dual-listed company – DLC) ugyanis – bár hivatalosan egy cégnek számítanak – valójában két különálló, egymástól többé-kevésbé független céget takarnak, amelyeket két földrajzilag elkülönülő cégek központból irányítanak, és más-más tőzsdén is jegyeznek. A DLC-k általában olyan cégösszeolvadások eredményeként jöttek létre, amikor közel azonos méretű vállalatok stratégiai megfontolások miatt döntöttek a közös működés mellett, leginkább azért, mert a riválisokkal csak összefogva tudták felvenni a versenyt. Ráadásul – mint ahogyan azt De Jong et al. (2009) kifejti – a DLC struktúra több potenciális pénzügyi előnnyel is járhat, hiszen a DLC-k kikerülhetik a nemzeti törzstelenes törvényeket, realizálhatják az adózásukat, és



egyszerűen megoldhatják cégen belüli keresztfinanszírozást is. A Forbes „The 2014 Global 2000” összesen hét DLC-t rangsorol a világcégek között, ezért a cégek központok száma valójában 2007 (5. táblázat).

5. táblázat: A Forbes „The Global 2000” által rangsorolt kettősjegyzésű vállalatok

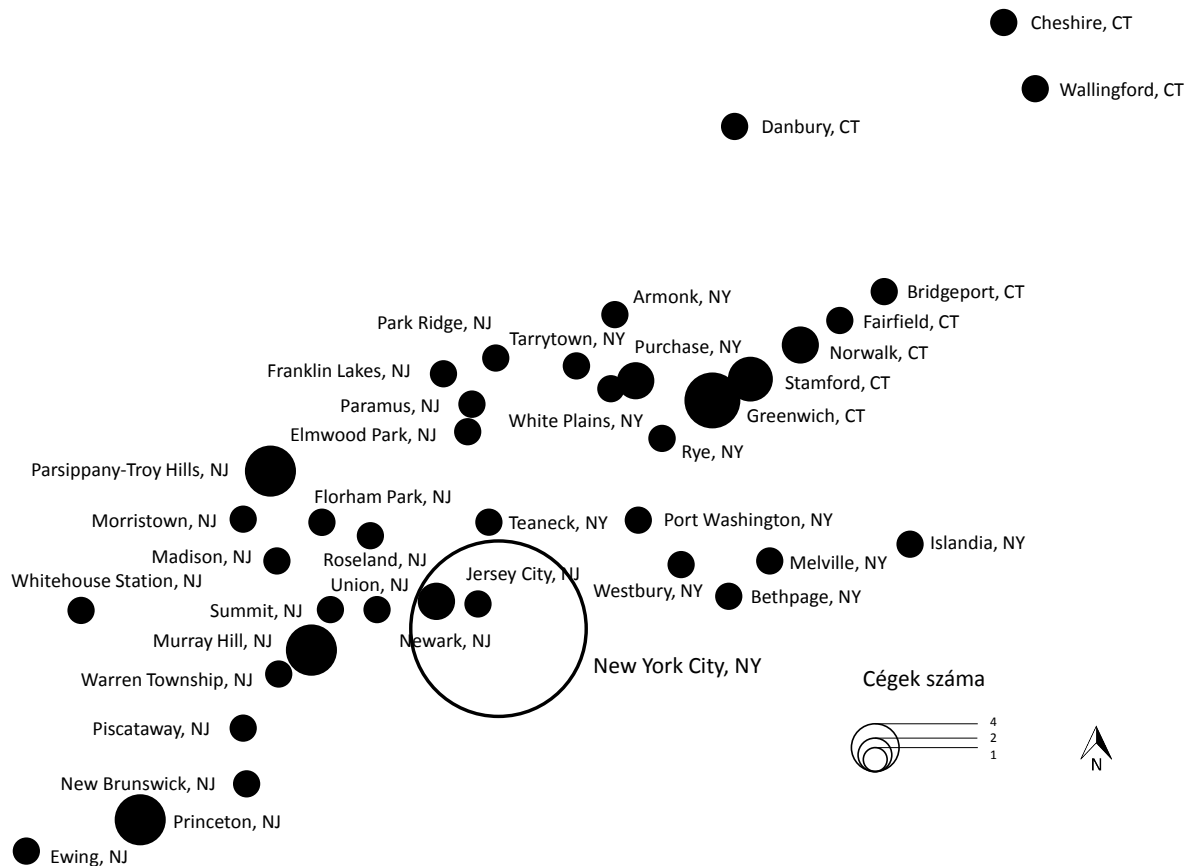
DLC	Cégek	Szektor	Ország	Cégek központ
<b>Reed Elsevier</b>	Reed Elsevier NV	Fogyasztó döntés	Hollandia	Amszterdam
	Reed Elsevier PLC		Egyesült Királyság	London
<b>Investec</b>	Investec PLC	Pénzügyek	Egyesült Királyság	London
	Investec Ltd		Dél-Afrika	Johannesburg
<b>Mondi</b>	Mondi PLC	Alapanyagok	Egyesült Királyság	London
	Mondi Ltd		Dél-Afrika	Johannesburg
<b>BHP Billiton</b>	BHP Billiton PLC	Alapanyagok	Egyesült Királyság	London
	BHP Billiton Ltd		Ausztrália	Melbourne
<b>Carnival</b>	Carnival Corporation	Fogyasztó döntés	Egyesült Államok	Miami
	Carnival PLC		Egyesült Királyság	London
<b>Unilever</b>	Unilever PLC	Alapvető fogyasztás	Egyesült Királyság	London
	Unilever NV		Hollandia	Rotterdam
<b>Rio Tinto</b>	Rio Tinto PLC	Alapanyagok	Egyesült Királyság	London
	Rio Tinto Ltd		Ausztrália	Melbourne

A DLC-k esetében – mivel jellemzően közel azonos méretű cégekről van szó – a pénzügyi adatokat 50-50% arányban osztottam meg a társ-cégek központok között.

### 3.2.3. Területi demarkáció

A kutatás egyik legsarkalatosabb pontja az elemzési szempontoknak megfelelő „város” értelmezése, vagyis a városok területi demarkációja. Mivel a kutatás során Friedmann (1986) világváros hipotézisét tekintetem referenciapontnak, a cégek központ-városokat nem önálló egységekként kezeltem, hanem városrégiókba rendeztem. Így például New York a hivatalosan New York-Newark-Bridgeport, NY-NJ-CT-PA Combined Statistical Area néven említett New York városrégiót fedi le, amely 34493 km<sup>2</sup>-es kiterjedésével a legnagyobb városrégió a világon. A Forbes „The 2014 Global 2000” által rangsorol cégek közül 105-nek a központja található a New York városrégióban, azonban – mint az az 1. ábrán is látható – New York City csak 54 cégnek a központja, további 51 cég viszont a városrégió 39 kisebb-nagyobb városában található.

Az elemzésben az Egyesült Államokban található városrégiókhoz hasonlóan definiáltam világszerte a városrégiókat (tehát a Friedmanni értelemben vett világvárosokat). Ennek a területi demarkációnak a szellemében pl. Oszaka/Keihanshin megegyezik a teljes Keihanshin városövezettel, amely Oszaka mellett magában foglalja többek között Kiotót és Kobét is, a Köln/Rajna-Ruhr városrégió Köln mellett olyan nagyvárosokat ölel fel, mint Düsseldorf, Essen, vagy Leverkusen, míg a Párizs szinte teljesen megegyezik az Île-de-France régióval, és összesen 1798 települést fed le.



1. ábra: A New York-Newark-Bridgeport, NY-NJ-CT-PA Combined Statistical Area Forbes „The 2014 Global 2000” cégeközpont-városai (2014)

A területi demarkáció említett sémája alól az egyetlen jelentősebb kivételt Kína jelenti, ahol a városrégiók definiálása számos problémába ütközik. Ennek egyik oka, Tan et al. (2014) szerint az, hogy a városnövekedéssel foglalkozó kínai geográfia a nagyvárosokat többnyire önálló individuumokként vizsgálja, másrészt a közigazgatás hierarchikus rendszer már eleve létrehoz egyfajta speciális területi demarkációt. Kínában a városhierarchia csúcsán négy közvetlenül ellenőrzött város (Direct-controlled municipality) áll, amelyeket – legalábbis hierarchikus szempontból – 15 szubprovincia szintű város (Sub-provincial cities) és 283 prefektúra szintű város (Prefecture-level city – PLC) követ. A prefektúra szintű város azonban roppant bonyolult területi egység, tulajdonképpen nem is egyszerű város, hanem megyék, városok, falvak, illetve saját kerületeinek összessége. Egy példán levezetve: a Henan provinciában található Jiaozuo prefektúra szintű város négy önálló kerületből (a város ténylegesen beépített területeiből), valamint két megyei szintű városból és négy megyéből áll. Ez utóbbiakban pedig sok kisebb-nagyobb város és falu fekszik. Jiaozuo PLC területe 4071 km<sup>2</sup>, lakossága pedig meghaladja a 3,5 millió főt. Az elemzésben a prefektúra szintű városokat tekintetem a kínai városok alapvető területi egységének, mivel a PLC-k – szemben pl. a megyei területi egységekkel – már nem tagozódnak be magasabb területi egységekbe, azaz egy prefektúra szintű város nem része egy szubprovincia szintű városnak sem.

### 3.2.4. Módszer

A Forbes „The 2014 Global 2000” világcégeket a jellemző iparprofiljuk alapján GICS szektorokba rendeztem, majd a cégeközpont-városait városrégiókba integráltam. A cégek

négy jellemző pénzügyi paraméteréből (forgalom, profit, eszközök, piaci érték) egy komplex mutatót alkottam, az ún. Irányítás és Ellenőrzés Indexet (IEI) (Csomós 2013a; 2013b; Csomós & Derudder, 2014a). Az IEI-t adott város esetében (x) adott évben (y) a következő módszerrel határoztam meg:

$$IEI_{x,y} = \sum_{c=1}^n \frac{F_{c,x,y} + E_{c,x,y} + P_{c,x,y} + PÉ_{c,x,y}}{4}$$

Ahol:

- $F_{c,x,y}$  = a forgalom aránya a 2000 cég összesített forgalmához képest;
- $E_{c,x,y}$  = az eszközök értékének aránya a 2000 cég összesített eszközállományához képest;
- $P_{c,x,y}$  = a profit aránya a 2000 cég összesített profitjához képest;
- $PÉ_{c,x,y}$  = a piaci érték aránya a 2000 cég összesített piaci értékéhez képest;
- $c$  = cég;
- $n$  = az összes cég száma, amelynek székhelye adott évben adott városban található.

Az IEI mértékegység nélküli szám, és arra reflektál, hogy a világcégek négy jellemző pénzügyi paraméterét figyelembe véve a cégközpont-városok mennyire erős irányító és ellenőrző funkcióval rendelkeznek a világ gazdaságban.

### 3.3. A városok globális irányító és ellenőrző funkciójának változása 2006 és 2014 között

Mielőtt azonban rátérek az IEI alapján felállított városrangsorok bemutatására néhány példán keresztül illusztrálom, hogy a multinacionális vállalatok valójában milyen gazdasági erővel rendelkeznek. Ennek ismeret nélkül ugyanis nem alkotható reális kép az irányítás és ellenőrzés funkció valós tartalmáról. 2014-ben – tulajdonképpen a 2013/2014-es pénzügyi évben – a világ 2000 legnagyobb vállalata 38363 milliárd USD forgalmat generált, amely megközelítette az Egyesült Államok, az Európai Unió és Japán 2013-as nominális GDP-jét (39179 milliárd USD), eszközállományuk értéke pedig meghaladta a 160977 milliárd USD-t, vagyis több mint kétszer nagyobb volt, mint a világ valamennyi országának összesített GDP-je (74699 milliárd USD). A vállalatok profitja elérte a 2933 milliárd USD-t, azonban ez a nettó érték 143 vállalat összesen közel 167 milliárd USD veszteségét is tartalmazta. Bár az IEI előállításánál a készpénzállomány értékét nem vettem figyelembe, érdemes megemlíteni, hogy a 2000 vállalat közel 40000 milliárd USD mobilizálható készpénzzel rendelkezett. A vállalatok által foglalkoztatottak összlétszáma 2014-ben meghaladta a 86,3 millió főt, amely közelítőleg megegyezett a világ 13. legnépesebb államának, Vietnámnak a lakosságszámával, vagy másképpen az Egyesült Államok foglalkoztatotti létszámának 74%-ával. 2014-ben a legnagyobb forgalommal rendelkező vállalat az egyesült államokbeli Wal-Mart Stores hipermarket lánc volt, amelynek több mint 476 milliárd USD-t elérő forgalma nem sokkal maradt el a 23 milliós Tajvan GDP-jétől (489 milliárd USD). A piaci érték tekintetében 2014-ben az amerikai Apple Inc. állt az élen 483 milliárd USD-s értékkel, letaszítva a trónról az éveken át listavezető szintén amerikai ExxonMobil Corporation olajipari óriást<sup>3</sup>. A

<sup>3</sup> Számos prognózis veti fel annak a lehetőségét, hogy az Apple Inc. még 2014-ben eléri az 1000 milliárd USD piaci értéket, és ezzel az első cég lesz a világon, amely átlépi ezt a lélektani küszöböt (lásd bővebben Forbes, 2012).

legnagyobb eszközállománnyal rendelkező vállalat az amerikai Federal National Mortgage Association, közismertebben a Fannie Mae volt, amely a 2007/2008-as pénzügyi válság egyik legnagyobb vesztesének tekinthető, és amely a kormányzati ellenőrzés alá vonás és a hatalmas méretű konszolidáció nélkül nem is maradhatott volna talpon. Ezt egyébként jól tükrözi, hogy a Fannie Mae a kevésbé elismerésre méltó adósság rangsorában is az élen áll: összesített adósságállományának értéke meghaladja a 3200 milliárd USD-t, ez pedig közel 32-szer nagyobb volt Magyarország 2013-as bruttó államadósságánál. 2014-ben a Fannie Mae eszközállományát már megközelítette a Kínai Ipari és Kereskedelmi Bank releváns értéke (3125 milliárd USD), és prognosztizálható, hogy ebben a tekintetben rövidtávon élre állhat. A profit tekintetében ugyanakkor jelentős változások történtek. Az évekig veszteséget halmozó Fannie Mae és hasonló profilú amerikai társa, a Freddie Mac (Federal Home Loan Mortgage) a radikális strukturális változtatásoknak köszönhetően 2014-ben már 84, illetve 49 milliárd USD nyereséget mutatottak fel, amelyek közül előbbi rekordnak számít. Ebben a relációban 2012-ig az ExxonMobil Corporation állt az élen, azonban egyrészt a világpiaci olajárak zuhanása miatt, másrészt a nem állami tulajdonban álló olajipari vállaltok egyre növekvő termelési költségeinek következtében a vállalat profitja erősen zuhant<sup>4</sup>. A vállaltok közül a Wal-Mart Store volt a legnagyobb munkáltató: a 2,2 milliós alkalmazotti létszámánál csak az Egyesült Államok védelmi minisztériuma és a kínai néphadsereg rendelkezett többel. A termelő cégek közül a tajvani Hon Hai Precision alkalmazta a legtöbb dolgozót, 1,3 milliót. A fentiekben feltüntetett adatok egyértelműen tükrözik a világ legnagyobb vállalatainak gazdasági erejét, a pénzügyi adataikból képzett és a cégközpont városok (pontosabban a városrégiók) szintjére vetített IEI pedig reális képet fest egy-egy város világgazdaságban elfoglalt pozíciójáról.

Az elemzés során a 2006-os és a 2014-es évek IEI értékeit hasonlítottam össze. A 6. táblázatban a vezető nemzetgazdaságok jellemző adatait tüntettem fel. Látható, hogy 2006-ban a 15 vezető ország IEI értéke hozzávetőleg 90%-a volt a rangsorban szereplő 53 ország releváns értékének, jóllehet 2014-re mintegy 2,5%-ot veszíttek. A cégközpont városok és a vállalatok számának tekintetében azonban kisebb a vezető 15-ös csoport részaránya (már 2006-ban is 80% alatti volt, de 2014-re tovább csökkent), vagyis a nemzetközi gazdaságot nagyfokú centralizáltság jellemzi. A vizsgált kilenc év alatt a legtöbb vállalatot az Egyesült Államok veszítette el (- 137), míg a legtöbbet a kínai vállaltok száma növekedett meg (+ 143). A legnagyobb vesztesek között található Japán (- 94 vállalat) és a legtöbb európai ország is, miközben a fejlett világból csak Svájc és különösen Dél-Korea tudott növekedést felmutatni. Lényegében hasonló a helyzet az IEI értékének tekintetében is: ugyan 2006-ban és 2014-ben is megkérdőjelezhetetlenül az Egyesült Államok állt az IEI rangsor élén, kilenc év alatt az irányítás és ellenőrzés funkciója annyival csökkent, mint amennyivel a 2014-es rangsor ötödik helyén álló Franciaország összességében rendelkezett. A fejlett gazdaságok közül mindössze Kanada és Ausztrália, illetve a roppant dinamikusan növekedő Dél-Korea IEI értéke emelkedett, bár korántsem olyan mértékben, mint Brazíliának, Oroszországnak, Indiának, és különösen Kínának. Ez utóbbi ország – mintegy a nemzetgazdaság GDP-jében bekövetkezett változások lenyomataként – 2013-ban megelőzte Japánt<sup>5</sup>, és az Egyesült Államok mögött a második legjelentősebb irányító és ellenőrző funkcióval rendelkező országgá lépett elő<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Az olajárak zuhanása – legalábbis Szaúd-Arábia 2015-ös stratégiájának ismeretében – tovább folytatódhat. A Saudi Aramco (mint az OPEC legnagyobb termelő cége) nem kívánja visszafogni a termelést, és nem célja a világpiaci olajárak emelés. Szakértők ennek okát elsősorban abban látják, hogy Szaúd-Arábiának jobban megéri a drágábban termelő orosz és amerikai (norvég, brit, francia, stb.) vetélytársakat térdre kényszeríteni (Reuters, 2014a).

<sup>5</sup> A The Wall Street Journal (2011) szerint a kínai nemzetgazdaság már 2010-ben megelőzte a japánt a GDP vonatkozásában.

<sup>6</sup> A The Economist (2014) szerint Kína 2021-ben a világ legnagyobb gazdaságává válik, megelőzve az Egyesült Államokat, míg a Business Insider (2014a) szerint vásárlóerő paritáson mérve ezt már 2014-ben megtette.

6. táblázat: A vezető országok fontosabb adatai 2006-ban és 2014-ben

Rang	Ország	2006			Ország	2014		
		Városok száma	Vállalatok száma	IEI		Városok száma	Vállalatok száma	IEI
1	Egyesült Államok	102	701	37,92	Egyesült Államok	91	564	32,89
2	Japán	36	320	11,25	Kína	52	207	11,55
3	Egyesült Királyság	18	127	8,45	Japán	26	226	8,64
4	Franciaország	2	67	5,74	Egyesült Királyság	15	94	6,53
5	Németország	10	58	5,06	Franciaország	5	66	4,98
6	Hollandia	3	28	3,36	Németország	11	52	4,15
7	Svájc	8	40	2,96	Svájc	8	48	2,87
8	Olaszország	17	46	2,60	Kanada	8	57	2,65
9	Kína	9	64	2,60	Dél-Korea	7	61	2,42
10	Kanada	9	58	2,51	Ausztrália	6	37	2,02
11	Spanyolország	5	29	1,86	Oroszország	11	28	1,97
12	Dél-Korea	7	50	1,82	Hollandia	5	27	1,76
13	Ausztrália	5	37	1,57	Spanyolország	6	27	1,71
14	Svédország	4	27	1,21	Olaszország	13	30	1,68
15	Tajvan	7	41	0,96	India	12	54	1,56
<b>Vezető 15 ország</b>		<b>242</b>	<b>1693</b>	<b>89,88</b>	<b>Vezető 15 ország</b>	<b>276</b>	<b>1578</b>	<b>87,38</b>
<b>53 ország</b>		<b>316</b>	<b>2000</b>	<b>100</b>	<b>61 ország</b>	<b>368</b>	<b>2000</b>	<b>100</b>

A rangsorokban – köszönhetően a Mol olajipari vállalatnak és az OTP banknak – Magyarország is szerepelt: 2006-ban 0,07-es IEI értékkel a 41. helyen állt, míg 2014-ben 0,04-es IEI értékkel a 47. volt. Természetesen Magyarország IEI értékei megegyeznek Budapest releváns értékével is, hiszen mindkét vállalat központja a fővárosban található.

Az országokra vonatkozó IEI értékekből természetesen csak megközelítőleg lehet következtetni a városok IEI értékekre, támpontot még a rangsorban szereplő városok és vállalatok száma sem feltétlenül ad. Ezt elsősorban az okozza, hogy egyes nemzetgazdaságok nagyfokú centralizáltságot mutatnak (vagyis az ország IEI értékét lényegében egy-két város adja), míg mások esetében – többek között a hatalmas területi kiterjedésük miatt – a gazdaságirányítási funkciók decentralizáltak. Az előbbi kategóriába döntően azok a fejlődő országok tartoznak – pl. Malajzia, a Fülöp-szigetek, Thaiföld, Argentína, Chile, Egyiptom –, amelyekben a főváros mellett nincs hasonlóan fejlettnak tekinthető nagyváros, illetve olyan európai ország – pl. Franciaország, az Egyesült Királyság, Finnország, Svédország, Dánia, Magyarország –, amelyekben a főváros dominanciája hosszú történelmi előzményekkel rendelkezik (lásd Taylor, 2004). Ez utóbbi csoportba tartozik Japán is, annak ellenére, hogy Oszaka és Nagoja világviszonylatban meghatározó cégek központ városoknak számítanak. Hill & Fujita (1995) ennek okait elsősorban abban látja, hogy a hagyományosan személyes kapcsolatokra épülő japán gazdaságban azok a vállalatok tudnak jobban érvényesülni – különösen, ami az exportot illeti –, amelyek szorosan összefonódnak a politikai elittel. Azok a vállalatok tehát, amelyek a politikai döntéshozatal központjában, Tokióban működnek lényegében helyzeti előnybe kerülnek más városok vállalataihoz képest, ezt pedig az 1970-es évektől jelentős mértékű relokációs folyamatot indított el. A nagy területi kiterjedéssel rendelkező országok – pl. az Egyesült Államok, Kanada, Ausztrália, Kína, India – esetében már csak a földrajzi méretek sem teszik lehetővé a centralizálni a gazdaságirányítást, így ezekben az országokban sok város tölt be közel hasonló szerepet (bár egyes városok még így is kiemelkednek). Ez utóbbi csoportban is létezik egy kivétel, még pedig Oroszország. Ennek oka két tényezőre vezethető vissza: egyrészt a nyersanyag exportra épülő orosz gazdaság és a világ gazdaság kapcsolatát Moszkva testesíti meg, így a legtöbb olaj- és bányai vállalat – fizikai valójában legyen is bárhol az országban – az orosz fővárost választja központjául.

Másrészt a vállaltok többsége (pl. a stratégiai jelentőségű energetikai cégek közül a Lukoilt kivéve mindegyik) állami tulajdonban áll, logikus tehát, ha a központjuk a politikai irányítás színterétől nem távolodik el<sup>7</sup>.

A 7. táblázatban a világgazdaság vezető cégek központ városait tüntettem fel, a 2006-os és 2014-es állapot szerint. Mindkét évben az első négy helyet azok a városok foglalják el, amelyeket Sassen (1991, 2001) globális városokként aposztrofált: Tokió, New York, London és Párizs.

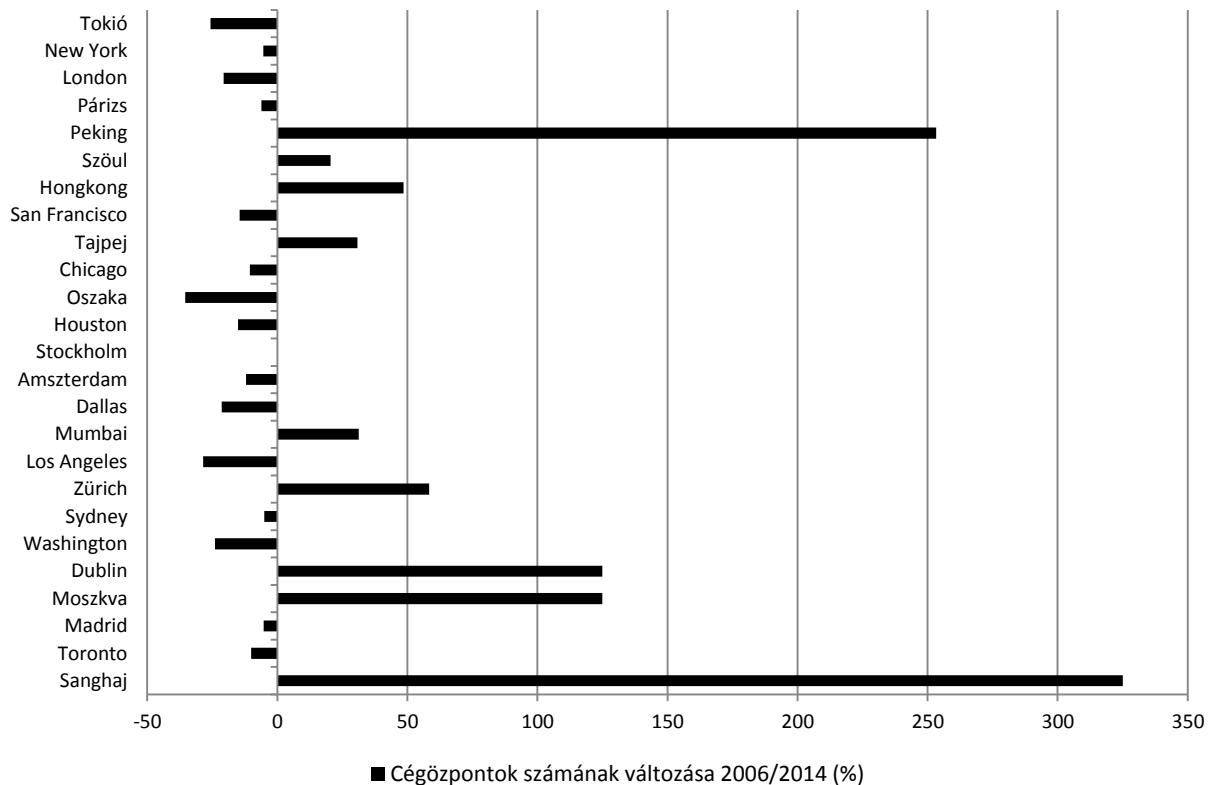
7. táblázat: A vezető városok cégek központjainak száma 2006-ban és 2014-ben

Sorrend	2006			2014		
	Város (Metro)	Ország	Cégek száma	Város (Metro)	Ország	Cégek száma
1	Tokió	Japán	199	Tokió	Japán	148
2	New York	Egyesült Államok	111	New York	Egyesült Államok	105
3	London	Egyesült Királyság	97	London	Egyesült Királyság	77
4	Párizs	Franciaország	66	Párizs	Franciaország	62
5	San Francisco	Egyesült Államok	55	Peking	Kína	53
6	Oszaka	Japán	48	Szöul	Dél-Korea	53
7	Szöul	Dél-Korea	44	Hongkong	Kína/Hongkong	52
8	Chicago	Egyesült Államok	38	San Francisco	Egyesült Államok	47
9	Hongkong	Kína/Hongkong	35	Chicago	Egyesült Államok	34
10	Houston	Egyesült Államok	33	Tajpej	Tajvan	34
11	Dallas	Egyesült Államok	28	Oszaka	Japán	31
12	Los Angeles	Egyesült Államok	28	Houston	Egyesült Államok	28
13	Tajpej	Tajvan	26	Stockholm	Svédország	23
14	Amszterdam	Hollandia	25	Amszterdam	Hollandia	22
15	Washington	Egyesült Államok	25	Dallas	Egyesült Államok	22
16	Stockholm	Svédország	23	Mumbai	India	21
17	Boston	Egyesült Államok	23	Los Angeles	Egyesült Államok	20
18	Nagoja	Japán	22	Washington	Egyesült Államok	19
19	Toronto	Kanada	20	Zürich	Svájc	19
20	Minneapolis	Egyesült Államok	20	Sydney	Ausztrália	19
21	Sydney	Ausztrália	20	Moszkva	Oroszország	18
22	Philadelphia	Egyesült Államok	20	Toronto	Kanada	18
23	Madrid	Spanyolország	19	Madrid	Spanyolország	18
24	Atlanta	Egyesült Államok	19	Dublin	Írország	18
25	Calgary	Kanada	17	Sanghaj	Kína	17

A négy város 2014-ben összesen 392 cégek központtal rendelkezett, vagyis a Forbes rangsorban szereplő vállalatok közel 20%-át tudhatták magukénak. Külön említést érdemel Tokió extrém pozíciója, a japán fővárosban éppen annyi világcégnek adott otthont, mint Franciaország, Németország és Olaszország összesen. Bár a 25 vezető város egyharmada Észak-Amerikából került ki, a négy globális várost három kelet-ázsiai metropolisz – Peking, Szöul és Hongkong – követte. A kelet-ázsiai városok előretörését az mutatja a legjobban, hogy a 2006-os évhez képest igen jelentősen megnőtt a globális gazdaságban meghatározó vállalataik száma (2. ábra). Ebben a relációban Peking áll az élen: amíg 2006-ban csak 15 cégek központtal rendelkezett, addig 2013-ban már 53-al, vagyis a növekedés üteme 253%-os. Szintén rendkívüli növekedés jellemzi – mind abszolút értékben, mind relatív – Sanghaj (+325%) és Moszkvát (+125%). A fejlett világból jelentősebb növekedést csak Zürich (+58%), Tajpej (+31%) és Szöul (+20%) tudott felmutatni. A fejlett országok városaira azonban korántsem a növekedés a jellemző: a cégek központok számának tekintetében az Egyesült Államok, Japán és az Európai Unió legtöbb városa is csökkenést mutat. Bár arányait tekintve is átlag felettinek

<sup>7</sup> Részben szintén politikai okok miatt helyezi át a moszkvai székhelyét Szentpétervárra a világ legnagyobb gázipari cége, a Gazprom (The Moscow Times, 2014).

tekinthető a csökkenés Tokióban (- 26%), abszolút értékben is a japán fővárost érte a legnagyobb veszteség: a 2006-os 199 vállalata helyett 2014-ban már csak 148 került a rangsorokba. Érdekes esetet jelent Boston, hiszen a vállalatainak számában történt jelentős csökkenés elsősorban nem gazdasági okokkal magyarázható, hanem azzal, hogy több innovatív biotechnológia és robotikai céget más városokból származó vállalatok vásároltak fel (legutóbb például 2013 decemberében a Boston Dynamics robotikai céget a Google Inc.).



2. ábra: A cégközpontok számának változása a vezető városokban 2006 és 2014 között

A vállalatok számából természetesen már lehet következtetéseket levonni arra vonatkozólag, hogy egy-egy város mekkora gazdasági potenciált képviselhet a világgazdaságban, azonban vannak jellemző eltérések is. Nem okoz különösebb meglepetését, hogy 2006-ban a globális városok álltak az IEI rangsor élén is, bár New York – szemben a cégközpontok számának rangsorával – megelőzte Tokiót. Mint a 7. táblázatban látható 2006-ban a vezető városok döntően a fejlett országokból kerültek, kivételt csak két kínai város, Peking és Hongkong jelentett (bár utóbbit, mint de facto önálló városállamot, sokan a fejlett államok csoportjába helyeznek). Sassen (2001) azonban úgy látta, hogy a rohamosan fejlődő és erősödő Kína az 1990-es években Hongkongon keresztül csatlakozott a világgazdasághoz, és Hongkong, mint a hatalmas kínai gazdaság „kapuvárosa” a jövőben könnyen felzárkózhat a globális városok csoportjához. Az IEI viszont arra hívja fel a figyelmet, hogy Hongkong világgazdasági pozíciójának erősödését egyértelműen beárnyékolja Peking erősödése. A kínai főváros ugyanis nemcsak nemzetközi relációban vált befolyásos gazdaságirányító központtá (ez ugyanis elsősorban Hongkongra jellemző), hanem a hatalmas belső piacon is, és nemcsak Hongkong, hanem Sanghaj rovására is (Lai, 2012; Taylor et al. 2013; Chen & Chen, 2014; Timberlake et al., 2014). Ezt világosan tükrözi, hogy amíg Peking 2006-ban a 19. helyen állt a rangsorban, addig 2014-ben már a második (2013-ban a még harmadik) volt, megelőzve a globális városnak nevezett Tokiót, Londont és Párizst. Ennek oka alapvetően abban

keresendő, hogy a kínai kormányzat kontrollja alatt álló stratégiai jelentőségű óriásvállalatok (pl. az olajipari Sinopec, PetroChina, CNOOC, a pénzügyi szférában érdekelt ICBC, a China Construction Bank, a Bank of China, vagy a telekommunikációban működő China Telecom) központjai szinte kivétel nélkül Pekingben találhatók. Ezzel szemben Sanghaj és, különösen Hongkong sokkal tágabb teret biztosít a privát szférának, ám a kisebb-nagyobb mértékben magán, illetve külföldi tulajdonban álló vállalatoknak a mérete – legalább is Kínában – nem vetekedhet az állam fennhatósága alatt álló óriásokéval. A 2014-es rangsorban persze nemcsak kínai városok képviselik a fejlődő világot. Oroszország fővárosa, Moszkva, sajátos átmenetet mutatott a fejlett és fejlődő világ között: bár viszonylag magas IEI értéke miatt a rangsor élcsoportjába került, azt döntően az energiaszolgáltató, energia- és bányaiipari vállalatai határozták meg, más szektorokban érdekelt (különösen a fogyasztást kiszolgáló) jelentős cégekkel viszont alig rendelkezett.

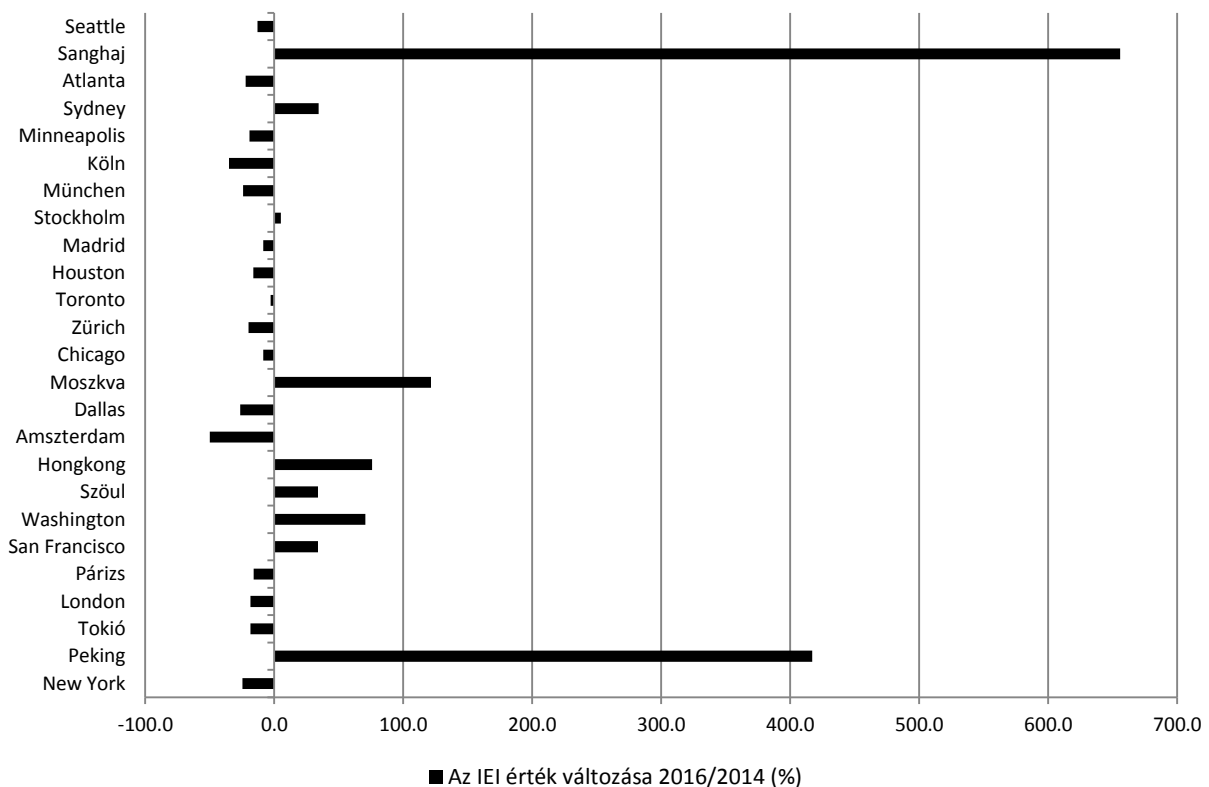
8. táblázat: A vezető városok IEI értéke 2006-ban és 2014-ben

2006				2014		
Rang	Város (Metro)	Ország	IEI	Város (Metro)	Ország	IEI
1	New York	Egyesült Államok	10,02	New York	Egyesült Államok	7.56
2	Tokió	Japán	8,09	Peking	Kína	6.69
3	London	Egyesült Királyság	6,60	Tokió	Japán	6.60
4	Párizs	Franciaország	5,70	London	Egyesült Királyság	5.38
5	Amsterdam	Hollandia	3,31	Párizs	Franciaország	4.78
6	San Francisco	Egyesült Államok	3,20	San Francisco	Egyesült Államok	4.27
7	Dallas	Egyesült Államok	2,20	Washington	Egyesült Államok	2.64
8	Zürich	Svájc	1,80	Szöul	Dél-Korea	2.22
9	Szöul	Dél-Korea	1,66	Hongkong	Kína/Hongkong	1.79
10	Chicago	Egyesült Államok	1,58	Amsterdam	Hollandia	1.65
11	Washington	Egyesült Államok	1,55	Dallas	Egyesült Államok	1.62
12	Houston	Egyesült Államok	1,51	Moszkva	Oroszország	1.59
13	Charlotte	Egyesült Államok	1,49	Chicago	Egyesült Államok	1.45
14	Köln	Németország	1,46	Zürich	Svájc	1.44
15	Toronto	Kanada	1,41	Toronto	Kanada	1.37
16	Madrid	Spanyolország	1,35	Houston	Egyesült Államok	1.26
17	München	Németország	1,35	Madrid	Spanyolország	1.21
18	Oszaka	Japán	1,30	Stockholm	Svédország	1.12
19	Peking	Kína	1,29	München	Németország	1.02
20	Atlanta	Egyesült Államok	1,18	Köln	Németország	0.94
21	Minneapolis	Egyesült Államok	1,16	Minneapolis	Egyesült Államok	0.94
22	Stockholm	Svédország	1,06	Sydney	Ausztrália	0.93
23	Edinburgh	Egyesült Királyság	1,03	Atlanta	Egyesült Államok	0.92
24	Nagoja	Japán	1,02	Sanghaj	Kína	0.91
25	Hongkong	Kína/Hongkong	1,02	Seattle	Egyesült Államok	0.88
<b>25 vezető város</b>			<b>63,32</b>	<b>25 vezető város</b>		<b>61,19</b>
<b>Összes város</b>			<b>100</b>	<b>Összes város</b>		<b>100</b>

A fejlett világ vezető városainak többsége ugyanakkor folyamatosan veszített IEI értékéből, a 2014-ben is élen álló New York például többet, mint a nyolcadik helyen álló Szöul teljes IEI értéke. Ez elsősorban a pénzügyi szektorának igen komoly meggyengülésére vezethető vissza. Ugyanakkor New York az egyik legösszetettebb gazdasági szerkezettel rendelkező város (amelyhez csak Tokió, Párizs, London és Szöul gazdasági struktúrája mérhető), pozícióját döntően befolyásolja világviszonylatban is kiemelkedő méretű média szektora (pl. News Corp, Time Warner, Viacom, Thomson Reuters, CBS) és gyógyszeripara (pl. Pfizer, Johnson & Johnson, Merck & Co, Bristol-Myers Squibb). Komoly csökkenést mutat London és Párizs is, mindkét város pozíciójának változását – nem meglepő módon – döntően a pénzügyi szektor veszteségei okozzák. Eltekintve a két vezető európai metropolisz gazdasági



szerkezetének metszéspontjában álló pénzügyi szektortól markáns különbségek figyelhetők meg. London ugyanis – mintegy lenyomataként a gyarmati időknek – több kettősjegyzésű vállalattal is rendelkezik, amelyek alapvetően a nyersanyag kitermelésben érdekeltek. Mindemellett London a bányai cégek finanszírozásában is nagy gyakorlattal rendelkezik – a világ legnagyobb nyersanyag tőzsdéje is a brit fővárosban található –, ezért számos fejlődő világbeli hatalmas bányai, illetve vas- és acéligipari vállalat helyezte ide a központját: a chilei Antofagasta, az orosz Polyus Gold International és a szintén orosz Evraz, a kazah Eurasian Natural Resources és szintén kazah Kazakhmys. Ezzel szemben Párizs elsősorban a francia nemzeti nagyvállalatoknak (pl. Renault, PSA, Saint-Gobain, Alstom, GDF Suez, Orange, Areva, EDF) a központja, amelyek szinte kivétel nélkül a fővárost preferálták cégközpont választásukkor. Napjainkban mindössze két jelentősebb kivétel akad: a Clermont Ferrand-i székhelyű Michelin és a Toulouse-ba települt Airbus<sup>8</sup>.



3. ábra: Az ICI érték változása a vezető városokban 2006 és 2014 között

A fejlett országok vezető városai közül mindenképpen ki kell emelni Washington, Houstont és Zürichet, hiszen mindhárom város speciális esetnek számít. Az ICI értékének tekintetében Washington mutatta a legnagyobb mértékű növekedést, amelynek az oka egyértelműen a Fannie Mae és a Freddie Mac kiugró teljesítményében keresendő. Ugyanakkor Washington nemcsak a pénzügyi szervezetein keresztül vesz részt a gazdaságirányításban (különösen, hogy azok többsége az Egyesült Államokon kívül nem is működik), hanem a roppant erős ipari szegmensével is. Washington ugyanis a legfontosabb amerikai védelmi cégek központja

<sup>8</sup> A páneurópai Airbus Group (korábban European Aeronautic Defence and Space Company – EADS) központja továbbra is a hollandiai Leidenben található, azonban három divíziója közül a legnagyobb, a tőzsdén jegyzett Airbus repülőgépgyártó, a legfontosabb termelőegysége mellé a Toulouse agglomerációban található Blagnac-ba költözött.

(Lockheed Martin, General Dynamics, Northrop Grumman), amelyek tevékenysége nyilvánvalóan nem nélkülözi a kapcsolatot a kormánnyal (Washington D.C.) és a védelmi minisztériummal (Arlington). Houston gazdasági szerkezetét döntően meghatározzák az energiaipari cégek: 28 cége közül 20 az energia szektorban működik, a város IEI értékének pedig 87%-át adják. Egy-egy szektor ilyen mértékű dominanciája azonban azt a veszélyt is magában hordozza, hogy a szektort érintő esetleges gazdasági válságok miatt a városok elveszíthetik kiemelkedő pozícióikat, szemben az összetett profilú városokkal – pl. New York, London, Tokió –, amelyek kisebb-nagyobb ingadozásokkal képesek az iparág-specifikus kríziseket kivédeni. Houston esetében ez már csak azért is érdekes kérdés, mert a 2014-ben elindult masszív olajárzuhanás következtében az energiaipari cégek pénzügyi mutatói (különösen a profit és a piaci érték) folyamatosan zuhannak, ez pedig negatívan befolyásolja a város globális gazdaságirányító tevékenységét. A harmadik speciális esetet Zürich jelenti, amelyet sokan Európa és a világ egyik legfontosabb pénzügyi központjának tartanak (Faulconbridge, 2004; Mainelli, 2006). A város IEI értékét és pozícióját azonban – természetesen a pénzügyi szektora mellett – jelentősen befolyásolja az alapanyag és energiaipari szektora: a Zürich városrégió olyan hatalmas bányaiipari vállalatoknak adott otthont, mint a Magyarország GDP-jénél közel kétszer nagyobb forgalommal rendelkező Glencore (korábban Glencore Xstrata), illetve olyan jelentős olaj- és gázipari cégeknek, mint a világ egyik legnagyobb offshore cégbirodalmát kiépítő Transocean olajipari szolgáltató.

2006-ban Budapest a középmezőny elején foglalt helyet, hiszen a 0,67-es IEI értékével a 316 cégek központ város közül a 136. helyezett volt. 2014-re ugyan 38 helyet veszítve a 174. pozícióba került, ám mivel a cégek központ városok száma jelentősen növekedett (a rangsor a 2006-os 316 várossal szemben 2014-ben már 368 várost tartalmazott) Budapestet továbbra is a középmezőny elejére lehet pozícionálni.

### 3.4. Következtetések

New York, London, Tokió és Párizs világgazdasági irányító funkciója az elmúlt évtizedben kisebb-nagyobb mértékben meggyengült ugyan, ám továbbra is a városhierarchia élén állnak. A globális városok közé – legalábbis az irányító és ellenőrző funkciók vonatkozásában – mindössze Peking tudott beékelődni, amely erejét tekintve 2014-ben már megközelítette a vezető helyen álló New Yorkot is (ennek okai a következő fejezetekben kerülnek kifejtésre). A világgazdasági változásokat, különösen az Európát és Észak-Amerikát ért 2007/2008-as pénzügyi/gazdasági sokkot, úgy tűnik a feltörekvő gazdaságok kevésbé tudták kihasználni: a vezető gazdaságirányító városok között kizárólag Moszkva, illetve Peking és Sanghaj szerezett meg pozíciókat. A trendeket azonban világosan tükrözi, hogy amíg a fejlett világ vezető városai 2006 és 2014 között jellemzően 15-25% közötti gyengülést mutattak, addig a feltörekvő gazdaságok metropoliszai akár 100-150%-os növekedést is elérhettek. A kínai városok viszont még ezen is túltettek: Peking irányító funkciója 400% felett bővült, Sanghajé 630%-kal, a Gyöngy-folyó delta központjának, Sencsennek, viszont egészen elképesztően, közel 800%-os mértékben növekedett meg a gazdaságirányító funkciója. Már rövidtávon is prognosztizálható a kínai városok további erősödése, a globális gazdaságra gyakorolt hatásuk azonban kérdéses (lásd Kotkin, 2014).

#### 4. Mely városok válhatnak a formálódó új gazdasági világrend központjaivá?

Talán nem látványosan, de nem is teljesen észrevétlenül új gazdasági világrend formálódik: Kelet-Ázsiában a Peking–Szöul–Tokió tengely határozottan kiemelkedik a környezetéből, Peking egyre erősebb dominanciájával; az Egyesült Államokban a keleti parti metropoliszok (elsősorban New York) mutatnak visszaesést, miközben a nyugati parti városok (főleg a San Francisco-öbölben) fokozatosan erősödnek; Európában viszont London és Párizs, illetve a második vonalba tartozó globális központok (Amszterdam, Zürich, Madrid, Stockholm, München) hegemoniája megingathatatlanak tűnik.

##### 4.1. Kelet-Ázsia: Peking

A globális városhierarchia második helyén 2014-ben a kínai főváros, Peking állt. Ez nem csak azért érdekes, mert Peking kevesebb, mint egy évtized alatt képes volt átlépni a legnagyobb régiós riválisain, Tokión és Szöulon, hanem azért is mert, egyedülként ékelődött be a New York–London–Tokió–Párizs négyesbe. Amint azt a 9. táblázat mutatja, Peking ezt a roppant dinamikus előretörést alapvetően két szektornak, a pénzügyeknek és az energia szektornak köszönheti, hiszen mindkét szektor vonatkozásában a rangsor élen áll. Az energia szektorbeli elsőse talán nem is meglepő: a hatalmas kínai gazdaságot<sup>9</sup>, és az egyre nagyobb fogyasztást generáló társadalom igényeit kiszolgáló állami tulajdonú olaj- és gázipari óriásvállalatok (PetroChina, Sinopec, CNOOC) központja kivétel nélkül a kínai fővárosban található (Pegg, 2012; Pan, 2015).

A pénzügyi szektorban megfigyelhető előretörése, illetve annak mértéke azonban korántsem tükrözi kielégítően Peking globális súlyát. Pusztán a számok alapján elmondható (lenne), hogy Peking az új gazdasági világrend vezető pénzügyi központja, szektorbeli IEI értéke (4,33) nagyobb, mint a hatodik helyezett San Francisco teljese IEI értéke (4,27), vagy másképpen: Peking a szektorra jellemző összesített IEI 11,3%-val rendelkezik (9. táblázat). A valóság azonban a számokból levonható következtetéseknél sokkal árnyaltabb, Peking ugyanis nemhogy globális szinten, de még Kínában sem tekinthető a pénzügyi élet vezető városának. Ennek okát világosan magyarázza Gál (2010), aki szerint a kínai piacokon továbbra is fennálló, az intézményrendszer alulfejlettségéből, a szabályozás, illetve az információs pool hiányosságaiból (kötöttségeiből) fakadó korlátok a közeljövőben nem teszik Kínát alkalmassá arra – a megtermelt tőke mennyisége ellenére sem –, hogy a jelenlegi globális központokhoz hasonló fejlettségű pénzügyi központtá váljon (Zsibók, 2010). Tény ugyan, hogy a hatalmas állami tulajdonú óriásbankok – szinte minden más szektor állami tulajdonú vállalatihoz hasonlóan – pekingi központtal rendelkeznek, azonban a belföldi és nemzetközi pénzpiaci tevékenységek más városokra hárulnak (pl. Sanghajra, Hongkongra és Sencsenre) (Lai, 2012; Chen & Chen, 2014). A kínai főváros jövőbeni szerepe a globális pénzügyi életben azonban jelenleg beláthatatlan. Egyrészt – mint roppant kritikus tényező – Pekingben nincs tőzsde (szemben a globális pénzügyi központokkal), így az ott bejegyzett vállalatok papírjai Sanghajban és Hongkongban, de sokkal inkább New Yorkban, Londonban, Frankfurtban forognak (Gillis, 2014).

<sup>9</sup> A kínai gazdaság bővülésének mértékét jól jelzi, hogy mindössze nyolc év alatt (2006-2013) a GDP-je 3,4-szeresére növekedett, és 2010-ben Japánt megelőzve a nemzetgazdaságok rangsorának második helyre került. A jelenleg az első helyen álló Egyesült Államok ez idő alatt mindössze 1,2-szeres bővülést mutatott, az amerikai GDP növekedése tehát alig egyharmada a kínai gazdaság növekedésének.

9. táblázat: A vezető városok összesített IEI értékét meghatározó iparszektorok és IEI értékük

2014				GICS szektor									
Rang	Város (Metro)	Ország	IEI	Fogyasztói döntés	Alapvető fogyasztás	Energia	Pénzügyek	Egészségügy	Ipar	Információtechnológia	Alapanyagok	Telekommunikáció	Közművek
1	New York	Egyesült Államok	7.56	0.69	0.53	0.09	3.33	<b>1.16</b>	0.82	0.42	0.11	0.33	0.08
2	Peking	Kína	6.69			<b>1.24</b>	<b>4.33</b>		0.54	0.10	0.23	0.11	0.15
3	Tokió	Japán	6.60	<b>0.86</b>	0.40	0.25	2.38	0.18	<b>1.34</b>	0.18	<b>0.43</b>	0.43	0.15
4	London	Egyesült Királyság	5.38	0.38	<b>0.66</b>	0.71	2.51	0.29	0.26		0.36	0.08	0.15
5	Párizs	Franciaország	4.78	0.37	0.38	0.38	2.11	0.19	0.52	0.09	0.18	0.15	<b>0.40</b>
6	San Francisco	Egyesült Államok	4.27	0.17	0.08	0.48	0.88	0.25	0.04	<b>2.35</b>			0.04
7	Washington	Egyesült Államok	2.64	0.09	0.01		2.21		0.28	0.03			0.02
8	Szöul	Dél-Korea	2.22	0.42	0.05	0.18	0.49		0.25	0.57	0.09	0.07	0.10
9	Hongkong	Kína/Hongkong	1.79	0.18	0.01		0.58		0.38	0.03	0.05	<b>0.44</b>	0.13
10	Amszterdam	Hollandia	1.65	0.04	0.20	0.61	0.47		0.13	0.02	0.13	0.05	
11	Dallas	Egyesült Államok	1.62	0.02	0.08	0.88	0.03	0.01	0.14	0.06	0.02	0.38	
12	Moszkva	Oroszország	1.59		0.02	1.07	0.26			0.02	0.06	0.10	0.08
13	Chicago	Egyesült Államok	1.45	0.18	0.31		0.26	0.25	0.30	0.03	0.04		0.09
14	Zürich	Svájc	1.44		0.04	0.05	0.94		0.16		0.27		
15	Toronto	Kanada	1.37	0.08	0.04	0.01	1.18				0.03	0.04	
16	Houston	Egyesült Államok	1.26		0.05	1.10	0.01		0.04		0.01	0.02	0.03
17	Madrid	Spanyolország	1.21		0.01	0.08	0.73		0.11	0.02		0.16	0.09
18	Stockholm	Svédország	1.12	0.14	0.03		0.64		0.16	0.07		0.08	
19	München	Németország	1.02	0.23			0.51		0.21	0.02	0.06		
20	Köln	Németország	0.94		0.13		0.02		0.21		0.20	0.13	0.25
21	Minneapolis	Egyesült Államok	0.94	0.05	0.15		0.22	0.29	0.13		0.07		0.03
22	Sydney	Ausztrália	0.93	0.01	0.10	0.02	0.72		0.04				0.04
23	Atlanta	Egyesült Államok	0.92	0.19	0.24		0.10		0.29	0.01	0.02		0.07
24	Sanghaj	Kína	0.91	0.13	0.04		0.56	0.03	0.09		0.06		
25	Seattle	Egyesült Államok	0.88	0.21	0.12		0.03		0.06	0.46			

Másrészt – és erre utalt Gál (2010) is – a kínai főváros bankjai hatalmas mennyiségű tőkét kezelnek: 2014-ben a 18 vezető pekingi bank, biztosító, bróker cég, stb. összesen közel 12900 milliárd USD eszközállománnyal rendelkezett, amely 3,5-szer több mint Németország GDP-je (IMF, 2014), és több mint bármely más globális pénzügyi központ releváns értéke.

A kínai fogyasztás jelenleg relatíve alacsony szinten áll. A Világbank adatai szerint a kínai társadalom fogyasztásának hozzájárulása a GDP-hez nem éri el az 50%-os sem, miközben ez az érték az Egyesült Államokban 80% feletti, de még Magyarországon is meghaladja a 70%-ot (The World Bank, 2015). A McKinsey Global Institute szerint pl. a kínai fogyasztói gazdaság alig nagyobb az olasznál, annak ellenére, hogy több mint 20-szoros a differencia a népességszámban, viszont még az egy főre jutó éves kínai fogyasztás nem éri el az 550 USD-t sem, addig az olasz meghaladja a 11500 USD-t (MGI, 2006). A kínai piac azonban roppant dinamikusan bővül: 2025-re várhatóan Kína lesz a világ harmadik legnagyobb fogyasztói piaca, nem sokkal lemaradva Japántól, és a hatalmas tartalékok miatt (1,4 milliárd lakos, és még mindig csak 2300 USD körüli egy főre jutó éves fogyasztás) belátható időn belül Kína akár a világ gazdaság legnagyobb piacává is válhat. Mindez azt jelenti, hogy a pekingi pénzügyi szervezetek még nagyobb forgalmat és profitot generálhatnak, a mainál sokkal nagyobb vállalati tőkeállományt kezelhetnek, nem is beszélve a GDP 51,8%-át elérő lakossági megtakarításokról (EastAsiaForum 2014). Kérdés tehát, hogy mikor jön el az a kritikus pont, amikor a kínai bankoknak érdemes lesz átlépni a belföldi piacokon, és mekkora tőkét tudnak bevonni a külföldi terjeszkedéshez.

Érdemes mindemellett megjegyezni, hogy Peking pozícióját ugyanúgy fenyegetheti a pénzügyi szektor felé mutatott szélsőséges kitéettsége, mint ahogyan – a korábban elmondottak szerint – globális vezetővé is teheti. New York, London, Tokió és Párizs a Sassen (1991, 2001) által megalkotott globális város koncepció szerint többek között, de elsősorban a pénzpiacokon mutatott rendkívüli szerepükért került egy mindenekfelett álló „globális város” kategóriába. Az IEI rangsorban is ezek a városok állnak az élen – eltekintve a roppant speciális helyzetű és nem globális városnak számító Washingtontól –, és a világ gazdaságra gyakorolt irányító szerepüket is meghatározza a pénzügyi szektoruk. Ám korántsem olyan mértékben, mint az a kínai fővárosnál jelenleg kimutatható: Tokió esetében az IEI 36%-át, New York és Párizs esetében a 44%-át, míg London releváns értékének 47%-át adja a pénzügyi szektor, azonban Peking IEI értékéhez 65%-kal járul hozzá. Egy 2011-es, a New York Times-ban megjelent publicisztikájában a Nobel-díjas közgazdász, Paul Krugman arra hívta fel a figyelmet, hogy Kína éppen azon az úton halad, mint Japán az 1980-as évek végén, és az Egyesült Államok a 2000-es évek közepén: a GDP növekedés legfontosabb forrásává a túlfűtött ingatlanberuházási boom vált, amit az is világosan tükröz, hogy az ingatlanberuházások hozzájárulása a GDP-hez nagyjából duplájára növekedett 2000-től. Az ingatlanbuborék széthasadás viszont hasonló eredményhez vezethet, mint Japán elveszett évtizede, vagy az Egyesült Államokból kiinduló 2007/2008-as pénzügyi, majd gazdasági világválság. Másrészt – mintegy megcáfolva Krugman nézeteit – a McKinsey Global Institute előrejelzése szerint 2030-ra a kínai városi népesség eléri az 1 milliárdot, ez a hatalmas népességtömeg pedig mintegy 40 milliárd négyzetméter új lakóterületet igényel 5 millió új épületben (amelyekből egyébként 50 ezer lesz felhőkarcoló, vagyis tízszer újraépülhetne New York) (MGI, 2009). Végül éppen ezek a tényezők erősíthetik tovább Peking pozícióját, hiszen a legnagyobb kínai építőipari cégek szintén a fővárosban találhatók.

#### **4.2. Észak-Amerika: San Francisco–San José**

New York globális és észak-amerikai vezető szerepe egyelőre megkérdőjelezhetetlen. Ez részben azzal magyarázható, hogy – hasonlóan Tokióhoz és Párizshoz – New York értékelhető irányító és ellenőrző funkcióval rendelkezik valamennyi GICS szektorban: a

pénzügyek területén második Peking mögött, az iparszektorban Tokió mögött, a fogyasztással kapcsolatos szektorokban is második-harmadik, míg az egészségügy szektorban az élén áll. Ugyanakkor az Egyesült Államokban egy globális trendek által mozgatott markáns iparszerkezeti átrendeződés figyelhető meg, amelynek a területi vetületeként egyre inkább eltolódik a súlypont a nyugati part irányába. A San Francisco-öböl menti városok – különösen San Francisco és San José agglomerációk – a dinamikusan bővülő információtechnológia (IT) iparág legfontosabb globális központjai, a Szilícium-völgyben működő vállalatok pedig minden más szektort megelőző bővülést mutatnak, különösen a piaci érték vonatkozásában.

Az Apple Inc. – mint az IT szektor jelenlegi zászlóshajója – piaci értéke 2006-hoz képest közel 13-szoros növekedést mutatott, 58 milliárd USD-ről 740 milliárd USD-re emelkedett, sőt előrejelzések szerint az 1000 milliárdos lélektani határt is átlépheti. Ha nem is az Apple mértékéhez hasonlítható, de szintén jelentős növekedést mutatott a többi vezető IT cég is, pl. a Google, a Facebook, az Oracle, az Intel, a Cisco. Az övezet irányító funkcióját további gazdasági folyamatok erősíthetik (cégek felvásárlása, illetve cégközpontok relokációja), amelyre éppen a Google és a Facebook szolgáltat jó példát. Előbbi ugyanis közel 180 cégfelvásárlást hajtott végre az elmúlt másfél évtizedben (Business Insider, 2015), megszerezve többek között olyan vállalatokat, mint a robottechnológiában érdekelt Boston Dynamics (Waltham, Massachusetts), míg utóbbi 2004-ben tette át a székhelyét a keleti-partról a kaliforniai Palo Alto-ba.

A San Francisco központú övezet globális növekedését azonban mindenképpen veszélyezteti, hogy a viszonylag diverzifikált gazdasági szerkezetének ellenére az IT szektor egyértelmű túlsúllyal rendelkezik (az IEI 56%-át adja), és amíg Peking esetében a szakértők egyelőre csak figyelmeztetnek a pénzügyi szektor monopol helyzetében rejlő veszélyekre, addig a Szilícium-völgy már túljutott egy iparági válságon. 1999 és 2001 között az ún. dot-com buborék széthasadása az egész IT iparágat megrázta (Perkins & Perkins, 2001): a nyugati-parti IT cégek csak komolyabb vesztségek árán vészelték át a krízist, sokan azonban végleg eltűntek (de legalábbis a .com kikerült a nevükből)<sup>10</sup>.

Ugyanakkor az Európai Unió kutatás-fejlesztéssel (K+F) foglalkozó programja, az Economics of Industrial Research & Innovation szerint a San Francisco-öböl városaiban működő vállalatok minden más város gazdasági szervezeteinél többet áldoznak K+F-re (IRI, 2014): 2013-ban a 2500-as rangsorban szereplő 192 vállalat K+F ráfordítása összesen 56 milliárd USD volt, amely meghaladta a listán messze több céggel szereplő Tokió releváns értékét (54 milliárd USD), és megközelítette az országok rangsorának harmadik helyén álló Németország K+F ráfordítását (59 milliárd USD).

Végeredményben a globális gazdasági trendek a San Francisco–San José övezet dinamikus növekedését vetítik előre, amelyet – úgy tűnik legalábbis – nemcsak a másfél évtizeddel korábbihoz hasonló illúziók hajtanak, hanem komoly K+F háttéren alapuló üzleti stratégia.

### 4.3. Európa: Párizs–London

A világgazdaság vezető térségei közül az elmúlt években Európa szenvedte el a legnagyobb veszteségeket az irányító és ellenőrző funkciók vonatkozásában (Csomós & Derudder, 2014b), elsősorban a pénzügyi rendszer megroppanása miatt. A tekintélyes kereskedelmi bankokkal, biztosítókkal rendelkező európai pénzügyi központok – pl. Zürich, Madrid,

<sup>10</sup> James Heskett (2014) a Harvard Business School professzora érdeklődve tette fel a kérdést miután a Facebook elképesztőnek tűnő 19 milliárd USD-ért felvásárolta a WhatsApp Messenger-t: Mikor hasad ki a következő a dot-com buborék? A válaszok roppant eltérők: a Business Insider (2014b) például számos bizonyítékot talált arra, hogy a dot-com buborék robbanása már a küszöbön áll, míg a Goldman Sachs (2014) éppen ennek ellenkezőjét állítja.

Milánó, Frankfurt, Amszterdam – globális pozíciója meggyengült a feltörekvő kelet-ázsiai városokkal (főleg Peking, Sanghaj, Sencsen és Szöul), illetve az újra megerősödő amerikai városokkal (pl. Dallas, Chicago, Houston, Atlanta) szemben. Annak ellenére, hogy a 2007/2008-as pénzügyi válság Európa tényleges globális pénzügyi központjainak okozott igazán komoly veszteségeket, Londonban és Párizsban pozíciója megingathatatlanak tűnik: 2006-ban és 2014-ben is az első és a második helyen álltak Európában, illetve a globális rangsorban a 2006-os harmadik és negyedik helyükből mindössze Peking előretörése miatt veszítettek egy-egy pozíciót. Mindez azt jelenti, hogy amíg Észak-Amerikában (alapvetően az Egyesült Államokban) megfigyelhető az irányító és ellenőrző funkciók elmozdulása a Keleti-partról a Nyugati-part irányába, illetve Kelet-Ázsiában Tokió felől Peking felé, addig Európában a PAR-LON megaváros-övezet<sup>11</sup> gazdaságirányító dominanciájában nem történt változás. Párizs és London összesített IEI értéke 10,16 (amellyel globális első lehetne), tevékenységük pedig minden iparszektorra lefed. A pénzügyek területén természetesen mindkét város vezető szerepben található (London globális harmadik, Párizs pedig hatodik), együttesen Európa szektorbeli IEI értékének 37%-át adják. London kiemelkedő pozíciókkal rendelkezik a fogyasztással kapcsolatos szektorokban (az alapvető fogyasztásban vezeti a világranglistát), második az alapanyag szektorban, és harmadik az egészségügy szektorban, míg Párizs a közművek szektorban áll a globális rangsor élén, és harmadik az iparszektorban.

Mindkét város esetében meghatározó tehát a pénzügyi szektor, amely végső soron globális és európai pozíciókat is befolyásolja, továbbá mindkét város igen jelentős irányító és ellenőrző funkcióval rendelkezik szinte minden más szektorban. A nyilvánvaló párhuzamok hátterében azonban olyan különbségek húzódnak meg, amelyek messze eltérő fejlődési pályára állíthatják Londont és Párizst. Legegyszerűbben talán a következőképpen lehetne illusztrálni a különbségeket: London azért került vezető világ gazdasági irányító és ellenőrző pozícióba, mert a cégei, bankjai alapvetően globális erejű multinacionális vállalatok, míg Párizs cégei, bankjai a nemzetgazdaság méreteihez képest túlfelkészített és így globális erővel is rendelkező nemzeti vállalatok. Mindez tökéletes tükörképe az Egyesült Királyság és Franciaország messze eltérő gazdaságpolitikájának: még előbbi a denacionalista neoliberalis gazdaságpolitika egyik szülőföldje (az Egyesült Államok mellett) (Harvey, 2005; Csomós, 2014; Smith, 2014), addig utóbbi esetében az állam meghatározó szereplője a gazdaságnak: nemcsak beavatkozik a gazdasági folyamatokba, de birtokol és irányít is cégeket (Haas, 2007). Az Egyesült Királyságban legutóbb a 2007/2008-as pénzügyi válságot követő 2008-as 850 milliárd USD értékű bankmentő csomag alkalmával kerültek számottevő méretű privát cégek részlegesen állami tulajdonba (a Lloyds Banknak például a 65%-a), azonban az optimális részvényárfolyamok elérését követően az állam ismét piacra vitte a feltőkésített bankokat (Financial Times, 2015). Ezzel szemben Franciaországban az állam aktív résztvevője a nemzetgazdaságnak, amely nem pusztán gazdasági stratégia, de társadalmi elvárás is (The Economist, 2009; McCann, 2014). 2007-ben a Francia Számvevőszék készített egy jelentést a Részvényes Állam (The Shareholder-State) címmel, amelyben kifejtik, hogy a többszöri privatizációkat követően is a francia gazdaság tekintélyes része állami tulajdonban maradt: 2006-ban az állam 90 vállalatot közvetlenül, 755-öt pedig közvetve ellenőrzött, a vállalatokban birtokolt portfólió értéke pedig 2007-ben megközelítette a 200 milliárd Eurót (Cohen, 2010). A hagyományosan párizsi központú kisebb-nagyobb részben állami tulajdonú multinacionális cégek globális terjeszkedésében is fontos szerepe hárul az államra, pl. a 15%-ban állami tulajdonban álló Renault 1999-ben a francia kormány hathatós támogatásával tudta a japán Nissan 45%-át megszerezni. Párizs IEI értékének legfontosabb összetevője a cégek

<sup>11</sup> A PAR-LON megaváros-övezet (Harrison, 2015) elsősorban Párizs és London szoros gazdasági kapcsolataira utal és nem a városok fizikailag természetesen lehetetlen összenövésére. A gazdasági együttműködésben rejlő lehetőségek Anne Hidalgo párizsi alpolgármester szerint azért is fontosak, mert Párizs és London csak együtt veheti fel a versenyt a feltörekvő kínai és brazil városokkal, de akár Tokióval szemben is (The Guardian, 2014).

forgalmából adódik – amelynek vonatkozásában csak Peking és Tokió előzi meg –, mintegy jelezve a francia főváros világgazdasági jelentőségét. Párizs tehát nemcsak azért globális irányító és ellenőrző központ, mert tekintélyes multinacionális vállalatokkal rendelkezik, hanem azért is, mert a vállalatokon keresztül a francia államot képviseli.

Kotkin (2014) szerint jelenleg London a világ legbefolyásosabb városa, megelőzve New Yorkot és Párizst. Mindezt több tényezőre vezeti vissza, azonban az egyik ezek közül az Egyesült Királyság fővárosának jelentős világgazdasági irányító és ellenőrző funkciója. London – szemben a gazdasági értelemben vett de facto nacionalista Párizssal – a leginkább multinacionális városnak tekinthető, üzleti környezete nemcsak az óriásvállalatoknak vonzó, hanem a start-up vállalkozásoknak is<sup>12</sup>. Természetesen London globális pozícióját az előbbieket határozzák meg, a brit gyökerű cégek, bankok mellett viszont egyre több a relokáció révén megjelenő multinacionális/transznacionális vállalat. Az 1990-es évek elejétől megnövekedett azoknak a fejlődő világból érkező, majd Londonba megtelepedő jellemzően alapanyag-ipari és bányaiipari vállalatoknak (mint pl. az orosz EVRAZ és Polyus Gold, a chilei Antofagasta, az indiai Vedanta Resources, a kazah Kazakhmys) a száma, amelyek a London által kínált pénzügyi előnyök miatt helyezték menedzsmentjüket a brit fővárosba (Coulson, 2011)<sup>13</sup>. A 2000-es évek közepétől egy újabb relokációs folyamat indult el: az adóoptimalizáció miatt jelentős potenciált képviselő cégek hagyják el az Egyesült Államokat és cserélik amerikai cégközpontjaikat londonira (vagy dublinira). A legnagyobbak közül 2012-ben a Chicagóban bejegyzett Aon biztosító érkezett Londonba, 2013-ban pedig a Liberty Global (korábban Englewood, Colorado) tette át a székhelyét a brit fővárosba (Business Insider, 2014c), azonban további vállalatirányítások tervezik a relokációt. 2013-ban a világ harmadik legnagyobb gyógyszeripari cége, a New York-i Pfizer tett – végül megghiúsult – közel 100 milliárd USD értékű ajánlatot a ranglista 10. legnagyobbjára, a londoni AstraZeneca-ra, azzal a nem titkolt szándékkal, hogy központját a sokkal kedvezőbb brit társasági adókulcsok miatt Londonba helyezze<sup>14</sup>.

Párizs és London világgazdasági irányító és ellenőrző funkcióját tehát messze eltérő gazdasági folyamatok mozgatják, azok azonban – a két város globális pozíciójából levonható következtetés alapján – mindkét esetben sikeresek, és éppen ezek a különbségek teszik a PAR-LON-t a világgazdaság egyik fókuszterületévé.

---

<sup>12</sup> GigaOM szakportál szerint London jelenleg a világ leggyorsabban fejlődő technológiai hubja (GigaOM, 2013).

<sup>13</sup> Coulson (2011) ebbe a körbe sorolja a kettősjegyzésű vállalatokat (DLC) is, azonban míg a fejlődő világból érkező bányaiipari vállalatok a menedzsment tevékenységüket teljes egészében Londonba telepítik, addig a DLC-k lényegében két stratégiai szempontból összetartozó, valójában jól elkülöníthető vállalatot takarnak, amelyek közül csak az egyik központja található Londonban. Az elemzésben az előbbieket egy cégnek, az utóbbiak két különálló cégnek számítanak, és az adataik is egy céggént, illetve megosztva lettek figyelembe véve.

<sup>14</sup> Az Egyesült Királyságban jelenleg 21%-os társasági adókulcsot alkalmaznak, míg az Egyesült Államokban 35%-osat, miközben London, mint üzleti központ lényegében egy szinten áll New Yorkkal. A Pfizer terve, hogy elhagyja az Egyesült Államokat már olyan komoly politikai vitát kavart, hogy az Obama-adminisztráció is kénytelen volt foglalkozni vele, sőt ennek nyomán – a cégek jelenlegi fenyegetése helyett – akár tényleges adóreformok is elindulhatnak (Reuters, 2014b; The New York Times, 2014).



## Felhasznált irodalom

- Alderson, A.S., Beckfield, J., 2004. Power and Position in the World City System. *American Journal of Sociology*, 109, 811-51.
- Altvater, E., 2009. Postneoliberalism or postcapitalism? The failure of neoliberalism in the financial market crisis. *Development Dialogue*, 51, 73-86.
- Bajona, C., Chu, T., 2010. Reforming state owned enterprises in China: Effects of WTO accession. *Review of Economic Dynamics*, 13 (4), 800-823.
- Beaverstock, J.V., Taylor, P.J., Smith, R.G., 1999. A roster of world cities. *Cities*, 16 (6), 445-458.
- Beaverstock, J.V., Smith, R.G., Taylor, P.J., Walker, D.R.F., Lorimer, H., 2000. Globalization and world cities: Some measurement methodologies. *Applied Geography*, 20 (1), 43-63.
- Brenner, N., Peck, J., Theodore, N., 2010. After neoliberalization? *Globalizations*, 7 (3), 327-345.
- Business Insider, 2014a. China Just Overtook The US As The World's Largest Economy. Business Insider, 08/10/2014  
<http://www.businessinsider.com/china-overtakes-us-as-worlds-largest-economy-2014-10>
- Business Insider, 2014b. Here's The Evidence That The Tech Bubble Is About To Burst. Business Insider, 05/11/2014.  
<http://www.businessinsider.com/evidence-that-tech-bubble-is-at-a-peak-2014-10>
- Business Insider, 2014c. Britain Has Become A Tax Haven For US Companies. Business Insider, 09/06/2014  
<http://www.businessinsider.com/r-britain-becomes-haven-for-us-companies-keen-to-cut-tax-bills-2014-09>
- Business Insider, 2015. Google's Ten Biggest Acquisitions. Business Insider, 20/01/2015  
<http://www.businessinsider.com/googles-ten-biggest-acquisitions-2015-1>
- Cartier, C., 2011. *Globalizing South China*. Wiley-Blackwell, Hoboken.
- Castells, M., 1989. *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process*. Blackwell Publishing, Oxford.
- Chen, J., Chang, K.-T., Karacsonyi, D., Zhang, X., 2014. Comparing urban land expansion and its driving factors in Shenzhen and Dongguan, China. *Habitat International*, 43, 61-71.
- Chen, K., Chen, G., 2014. The rise of international financial centers in mainland China. *Cities*, doi: 10.1016/j.cities.2014.11.012
- Cohen, P., 2010. Lessons from the Nationalization Nation: State-Owned Enterprises in France. *Dissent*, Winter 2010.  
<http://www.dissentmagazine.org/article/lessons-from-the-nationalization-nation-state-owned-enterprises-in-france>
- Cohen, R.B., 1981. The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy. In: Dear, M., Scott, A. (Eds.) *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Societies*. Methuen, London-New York, pp. 287-314.
- Coulson, M., 2011. *An Insider's Guide to the Mining Sector. An in-depth study of gold and mining shares*. 2<sup>nd</sup> Edition. Harriman House Limited, Petersfield.
- Csomós Gy., 2011a. Analysis of Leading Cities in Central Europe: Control of Regional Economy. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 16, 21-33.
- Csomós Gy., 2011b. A közép-európai régió nagyvárosainak gazdaságirányító szerepe. *Tér és Társadalom*, 25 (3), 129-140.

- Csomós Gy., Kulcsár B., 2012. A városok pozíciója a globális gazdaság irányításában a nagyvállalatok forgalma alapján. *Földrajzi Közlemények*, 136 (2), 138-151.
- Csomós Gy., 2013a. A világgazdaság irányító és ellenőrző központjai 2012-ben. *Tér és Társadalom*, 28 (2), 105-127.
- Csomós Gy., 2013b. The command and control centers of the United States (2006/2012): an analysis of industry sectors influencing the position of cities. *Geoforum*, 50, 241-251.
- Csomós Gy., 2014. Világvárosok a világgazdaság arénájában. *Magyar Tudomány*, 175 (10), 1211-1223.
- Csomós, Gy., Derudder, B., 2014a. Ranking Asia-Pacific cities: Economic performance of multinational corporations and the regional urban hierarchy. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 25, 69-80.
- Csomós Gy., Derudder B., 2014b. European Cities as Command and Control Centres, 2006-11. *European Urban and Regional Studies*, 21 (3), 345-352.
- Dalziel, M., 2007. A systems-based approach to industry classification. *Research Policy*, 36 (10), 1559-1574.
- Dharmapala, D., Hines Jr., J.R., 2006. Which Countries Become Tax Havens? National Bureau of Economic Research. Working Paper, 12802.
- Dharmapala, D., 2008. What Problems and Opportunities are Created by Tax Havens? *Oxford Review of Economic Policy*, 24 (4), 661-679.
- De Jong, A., Rosenthal, L., Van Dijk, M.A., 2009. The Risk and Return of Arbitrage in Dual-Listed Companies. *Review of Finance*, 13 (3), 495-520.
- Derudder, B., 2006. On Conceptual Confusion in Empirical Analyses of a Transnational Urban Network. *Urban Studies*, 43 (11), 2027-2046.
- Drennan, M.P., 1996. The dominance of international finance by London, New York and Tokyo. In: Daniels, P.W., Lever, W.F. (Eds.) *The Global Economy in Transition*. Addison Wesley Longman, Harlow, pp 352-371.
- Dunning, J.H., Lundan, S.M., 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- EastAsiaForum, 2014. China's recipe for higher consumption and steady economic growth. <http://www.eastasiaforum.org/2014/08/26/chinas-recipe-for-higher-consumption-and-steady-economic-growth/>
- Faulconbridge, J.R., 2004. London and Frankfurt in Europe's evolving financial centre network. *Area*, 36 (3), 235-244.
- Feagin, J.R., Smith, M.P., 1987. Cities and the new international division of labour. In: Smith, M.P., Feagin, J.R. (Eds.) *The Capitalist City*. Blackwell, Oxford, pp. 3-36.
- Financial Times, 2015. UK government sells further Lloyds stake. *Financial Times*, 09.03.2015. <http://www.ft.com/intl/fastft/288072/post-288072>
- Forbes, 2012. Apple May Be World's First Trillion Dollar Company. *Forbes* 4/03/2012. <http://www.forbes.com/sites/connieguglielmo/2012/04/03/apple-may-be-worlds-first-trillion-dollar-company/>
- Friedmann, J., Wolff, G., 1982. World city formation: an agenda for research and action (urbanization process). *International Journal of Urban & Regional Research*, 6 (3), 309-344.
- Friedmann, J., 1986. The world city hypothesis. *Development and Change*, 17 (1), 69-83.
- Gál, Z., 2010. Pénzügyi piacok a globális térben: A válság szabdalta pénzügyi tér. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Geddes, P., 1915. *Cities in evolution*. Williams & Norgate, London.
- Gerth, K., 2010. *As China Goes, So Goes the World: How Chinese Consumers Are Transforming Everything*. Macmillan, London.

- GigaOM, 2013. London's tech startup scene is hot – just don't compare it to Silicon Valley. GigaOM, 21/6/2013.  
<https://gigaom.com/2013/06/21/londons-tech-startup-scene-is-hot-just-dont-compare-it-to-silicon-valley/>
- Gillis, P., 2014. The Big Four and the Development of the Accounting Profession in China. Emerald, Bigley.
- Glickman, N.J., 1987. Cities and the international division of labour. In: Smith, M.P., Feagin, J.R. (Eds.) *The Capitalist City*. Blackwell, Oxford, pp. 66-86.
- Godfrey, B.J., Zhou, Y., 1999. Ranking World Cities: Multinational Corporations and the Global Urban Hierarchy. *Urban Geography*, 20 (3), 268-281.
- Goldman Sachs, 2014. Outlook: Within Sight of the Summit. Goldman Sachs, Investment Management Division, New York.
- Gritsai, O., 2004. Global Business Services in Moscow: Patterns of Involvement. *Urban Studies*, 41 (10), 2001–2024.
- Haas, J.K., 2007. *Economic Sociology: An Introduction*. Routledge, Abingdon.
- Hall, P., 1966. *The World Cities*. Heinemann, London.
- Harrison, J., 2015. Cities and rescaling. In: Paddison, R. & Hutton, T. (Eds) *Cities and Economic Change: Restructuring and Dislocation in the Global Metropolis*. Sage, London, pp. 38-56.
- Harvey, D., 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford University Press, Oxford.
- Heenan, D.A., 1977. Global cities of tomorrow. *Harvard Business Review*, 55 (May/June), 79-92.
- Heskett, J., 2014. When Will the Next Dot.com Bubble Burst? Harvard Business School, 05/03/2014.  
<http://hbswk.hbs.edu/item/7415.html>
- Hill, R.C., Fujita, K., 1995. Osaka's Tokyo problem. *International Journal of Urban and Regional Research*, 19 (2), 181-193.
- Hill, R.C., Kim, J.W., 2000. Global Cities and Developmental States: New York, Tokyo and Seoul. *Urban Studies*, 37 (12), 2167-2195.
- Hines Jr., J.R., 2005. Do Tax Havens Flourish? In: Poterba, J.M. (Ed.) *Tax Policy and the Economy*, 19, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 65-99.
- Hrazdil, K., Trottier, K., Zhang, R., 2013. A comparison of industry classification schemes: A large sample study. *Economics Letters*, 118 (1), 77-80.
- Hymer, S., 1972. The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati, J. (Ed.) *Economics and World Order from the 1970s to the 1990s*. Collier-MacMillan, New York, pp. 113-140.
- IMF [International Monetary Fund], 2014. World Economic and Financial Surveys: World Economic Outlook Database.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>
- IRI [Economics of Industrial Research & Innovation], 2014. The 2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. European Commission, Joint Research Centre, Institute for Prospective Technological Studies, Seville.  
<http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard14.html>
- King, A. (1990) *Global Cities: Post-imperialism and the Internationalization of London*. Routledge, London.
- Knox, P.L., 1995. World cities in a world system. In: Knox, P.L., Taylor, P.J. (Eds.) *World Cities in a World-System*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 3-20.
- Kotkin, J., 2014. The World's Most Influential Cities. *Forbes*, 8/14/2014.  
<http://www.forbes.com/sites/joelkotkin/2014/08/14/the-most-influential-cities-in-the-world/>

- Krätke, S., 2014. Global Pharmaceutical and Biotechnology Firms' Linkages in the World City Network. *Urban Studies*, 51 (6), 1196-1213.
- Krugman, P., 2011. Will China Break? The New York Times (The Opinion Pages). [http://www.nytimes.com/2011/12/19/opinion/krugman-will-china-break.html?\\_r=1](http://www.nytimes.com/2011/12/19/opinion/krugman-will-china-break.html?_r=1)
- Lai, K., 2012. Differentiated Markets: Shanghai, Beijing and Hong Kong in China's Financial Centre Network. *Urban Studies*, 49 (6), 1275-1296.
- Lee, R., Schmidt-Marwede, U., 1993. Interurban competition?: financial centres and the geography of financial production. *International Journal of Urban and Regional Research*, 17 (4), 492-515.
- Letiche, J.M., 2007. *Russia Moves into the Global Economy*. Routledge, London.
- Liu, X., Derudder, B., Csomós Gy., Taylor, P.J., 2013. Mapping Shifting Hierarchical and Regional Tendencies in an Urban Network through Alluvial Diagrams. *Environment and Planning A*, 45 (5), 1005-1007.
- Lo, V.H.Y., Yeung, A.H.W., 2004. Practical framework for strategic alliance in Pearl River Delta manufacturing supply chain: A total quality approach. *International Journal of Production Economics*, 87 (3), 231-240.
- Lyons, D., Salmon, S., 1995. World cities, multinational corporations, and urban hierarchy: the case of the United States. In: Knox, P.L., Taylor, P.J. (Eds.) *World cities in a World-system*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 98-114.
- Ma, X. & Ortolano, L., 2000. *Environmental Regulation in China: Institutions, Enforcement, and Compliance*, Rowman & Littlefield, Lanham.
- Ma, X., 2012. The integration of the city-region of the Pearl River Delta. *Asia Pacific Viewpoint*, 53 (1), 97-104.
- Mainelli, M., 2006. Global financial centers: one, two, three ... infinity? *The Journal of Risk Finance*, 7 (2), 219-227.
- McCann, L., 2014. *International and Comparative Business: Foundations of Political Economies*. Sage, London.
- MGI [McKinsey Global Institute], 2006. From 'Made in China' to 'Sold in China': The rise of the Chinese urban consumer. McKinsey & Company, New York.
- MGI [McKinsey Global Institute], 2009. *Preparing for China's Urban Billion*. McKinsey & Company, New York.
- Morrison, N., 2014. Building talented worker housing in Shenzhen, China, to sustain place competitiveness. *Urban Studies*, 51 (8), 1539-1558.
- Mourdoukoutas, P., 2014. Can China's Large Corporations Take The World? *Forbes*, 7/10/2014. <http://www.forbes.com/sites/panosmourdoukoutas/2014/07/10/can-chinas-large-corporations-take-the-world/>
- Muller, P.O., 1997. The suburban transformation of the globalizing American city. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 551(May), 44-58.
- Ng, M.K., 2003. City profile: Shenzhen. *Cities*, 20 (6), 429-441.
- O'Sullivan, A., Sheffrin, S.M., 2005. *Economics: Principles in Action*. Prentice Hall, London.
- Pan, F., Guo, J., Zhang, H., Liang, J. , 2015. Building a "Headquarters Economy": The geography of headquarters within Beijing and its implications for urban restructuring. *Cities*, 42, 1-12.
- Pegg, S., 2012. Social responsibility and resource extraction: Are Chinese oil companies different? *Resources Policy*, 37 (2), 160-167.
- Perkins, A.B., Perkins, M.C., 2001. *The Internet Bubble: The Inside Story on why it Burst-- and what You Can Do to Profit Now*. HarperBusiness, New York.
- Reuters, 2014a. Exclusive: Arab OPEC sources see oil back above \$70 by end-2015. *Reuters*, 23/12/2014.

- <http://www.reuters.com/article/2014/12/23/us-opec-oil-prices-idUSKBN0K10GB20141223>
- Reuters, 2014b. AstraZeneca rejects Pfizer's take-it-or-leave-it offer. Reuters, 19/05/2014. <http://www.reuters.com/article/2014/05/19/us-astrazeneca-pfizer-idUSBREA3R0H520140519>
- Sassen, S., 1991. *The Global City*. Princeton University Press, Princeton.
- Sassen, S., 2001. *The Global City: New York, London, Tokyo*. 2<sup>nd</sup> Edition. Princeton University Press, Princeton.
- Sassen, S., 2006. *Cities in a World Economy*. 3<sup>rd</sup> Edition. Pine Forge Press, Thousand Oaks.
- Shahrokhi, M., 2011. The global financial crises of 2007-2010 and the future of capitalism. *Global Finance Journal*, 22 (3), 193-210.
- Smith, R.G., 2014. Beyond the Global City Concept and the Myth of 'Command and Control'. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38 (1), 98-115.
- Tan, R., Liu, Y., Liu, Y., He, Q., Ming, L., Tang, S., 2014. Urban growth and its determinants across the Wuhan urban agglomeration, central China. *Habitat International*, 44, 268-281.
- Taylor, P.J., 2004. *World City Network: A Global Urban Analysis*. Routledge, London-New York.
- Taylor, P.J., Ni, P., Derudder, B., Hoyler, M., Huang, J., Lu, F., Pain, K., Witlox, F., Yang, X., Bassens, D., Shen, W., 2009. The way we were: command-and-control centres in the global space-economy on the eve of the 2008 geo-economic transition. *Environment and Planning A*, 41 (1), 7-12.
- Taylor, P.J., Ni, P., Derudder, B., Hoyler, M., Huang, J., Witlox, F. (Eds.), 2011. *Global Urban Analysis: A Survey of Cities in Globalization*. Earthscan, London-Washington DC.
- Taylor P.J., Csomós Gy., 2012. Cities as Control and Command Centres: Analysis and Interpretation. *Cities*, 29 (6), 408-411.
- The Economist, 2009. The state and the economy: France. Back in the driving seat. <http://www.economist.com/node/13279527>
- The Economist, 2014. Chinese and American GDP forecasts: Catching the eagle. <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2014/08/chinese-and-american-gdp-forecasts>
- The Guardian, 2014. London and Paris: we could soon be part of the same conurbation by Anna Hidalgo, deputy mayor of Paris. The Guardian, 01/23/2014. <http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/jan/23/london-paris-soon-same-conurbation>
- The Moscow Times, 2014. Gazprom Accelerating Move to St. Petersburg. The Moscow Times, 12/02/2014. <http://www.themoscowtimes.com/news/article/gazprom-accelerating-move-to-st-petersburg/494327.html>
- The New York Times, 2014. Pfizer Proposes a Marriage With AstraZeneca, Easing Taxes in a Move to Britain. The New York Times, 28/04/2014. [http://dealbook.nytimes.com/2014/04/28/pfizer-proposes-a-marriage-and-a-move-to-britain-easing-taxes/?\\_r=0](http://dealbook.nytimes.com/2014/04/28/pfizer-proposes-a-marriage-and-a-move-to-britain-easing-taxes/?_r=0)
- The Wall Street Journal, 2011. China Overtakes Japan as World's No. 2 Economy. The Wall Street Journal 14/02/2011. <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703361904576142832741439402>
- The World Bank, 2013. *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*. The World Bank and the Development Research Center of the State Council, P. R. China, Washington DC

- The World Bank, 2015. Final consumption expenditure, etc. (% of GDP).  
<http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.TETC.ZS>
- Thrift, N.J., 1989. The geography of international economic disorder. In: Johnston, R., Taylor, P.J. (Eds.) *A World in Crisis? Geographical Perspectives*. Blackwell Publishing, Oxford, pp. 16-78.
- Timberlake, M., Wei, Y.D., Ma, X., Hao, J., 2014. Global cities with Chinese characteristics. *Cities*, 41, Part B, 162-170.
- UN [United Nations], 2014. *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision*.  
<http://esa.un.org/unpd/wup/CD-ROM/Default.aspx>
- Vitali, S., Glattfelder, J.B., Battiston, S., 2011. The Network of Global Corporate Control. *PLoS ONE*, 6, 10, e25995
- Wang, Z., 2003. The impact of China's WTO accession on patterns of world trade. *Journal of Policy Modeling*, 25 (1), 1-41.
- Warf, B., 1989. Telecommunications and the globalisation of financial services. *Professional Geographer*, 41 (3), 257-271.
- WTO [World Trade Organization], 2013. *International Trade Statistics 2013*.  
[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm)
- Zacharias, J., Tang, Y., 2010. Restructuring and repositioning Shenzhen, China's new mega city. *Progress in Planning*, 73 (4), 209-249.
- Zhang, K.H., 2001. What attracts foreign multinational corporations to China? *Contemporary Economic Policy*, 19 (3), 336-346.
- Zhu, J., 1996. Denationalization of urban physical development: The experiment in the Shenzhen Special Economic Zone, China. *Cities*, 13 (3), 187-194.
- Zsibók, Zs., 2010. Gál Zoltán: Pénzügyi piacok a globális térben: A válság szabdalta pénzügyi tér. *Tér és Társadalom*, 24 (4), 327-331.

**A témában megjelent fontosabb közlemények:**

- Csomós Gy.**, Derudder, B., 2014. European cities as command and control centres, 2006-11. European Urban and Regional Studies, 21 (3), 345-352.
- Csomós Gy.**, Derudder, B., 2014. Ranking Asia-Pacific cities: Economic performance of multinational corporations and the regional urban hierarchy. Bulletin of Geography Socio-Economic Series, 25, 69-80.
- Csomós Gy.**, 2014. Világvárosok a világgazdaság arénájában. Magyar Tudomány, 175 (10), 1211-1223.
- Csomós Gy.**, 2013. The command and control centers of the United States (2006/2012): an analysis of industry sectors influencing the position of cities. Geoforum, 50, 241-251.
- Liu, X., Derudder, B., **Csomós Gy.**, Taylor, P.J., 2013. Mapping shifting hierarchical and regional tendencies in an urban network through alluvial diagrams. Environment and Planning A, 45 (5), 1005-1007.
- Csomós Gy.**, 2013. A világgazdaság irányító és ellenőrző központjai 2012-ben. Tér és Társadalom, 27 (3), 93-108.
- Csomós Gy.**, Kulcsár, B., 2012. A városok pozíciója a globális gazdaság irányításában a nagyvállalatok forgalma alapján. Földrajzi Közlemények, 136 (2), 138-151.
- Taylor, P.J., **Csomós Gy.**, 2012. Cities as control and command centres: Analysis and interpretation. Cities, 29 (6), 408-411.
- Csomós Gy.**, 2012. GaWC Data Set 26. Global command and control centres, 2006/2009/2012  
<http://www.lboro.ac.uk/gawc/datasets/da26.html>
- Csomós Gy.**, 2011. Analysis of leading cities in Central Europe: Control of regional economy. Bulletin of Geography Socio-Economic Series, 16, 21-33.
- Csomós Gy.**, 2011. A közép-európai régió nagyvárosainak gazdaságirányító szerepe. Tér és Társadalom, 25 (3), 129-140.